



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

PLAN DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA
DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MUJERES UNIDAS CACMU
LTDA.; EN LA PARROQUIA DE LA CAROLINA DEL CANTÓN IBARRA
PROVINCIA DE IMBABURA”**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

AUTOR: RODRIGUEZ, Willian

DIRECTOR: ING. MAFLA, Manolo

IBARRA, MAYO 2016

RESUMEN EJECUTIVO

Efectuado el estudio de los diferentes capítulos del trabajo de grado titulado: Estudio de Factibilidad para la Apertura de una agencia de la cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.; en la parroquia de la Carolina del cantón Ibarra provincia de Imbabura; se ha obtenido los siguientes hallazgos: luego de haber realizado el diagnóstico situacional se ha llegado a concluir que el entorno del proyecto favorece la apertura de una agencia en la parroquia la Carolina, porque existen aspectos como: actividades productivas, ganaderas y pequeñas actividades comerciales que son desarrolladas en el sector y requieren de servicios tanto financieros como no financieros. Además de existir un crecimiento de la población económicamente activa (PEA) lo que permitirá seguir incrementando socios en la zona. Efectuado el estudio de mercado se determinó que la población necesita servicios financieros en la Parroquia La Carolina; ya que en la actualidad solo están siendo atendidos de una forma remota por Visión Fund y la cooperativa de Ahorro y Crédito Huayco Pungo Ltda. Por lo que esta demanda potencial es muy significativa, lo que genera que el proyecto sea atractivo. Dentro del estudio de técnico se estableció los aspectos operativos para aprovechar eficientemente los recursos disponibles en la institución financiera y también el lugar más idóneo para la ubicación de la agencia que sería en la calle Junín. El estudio financiero arroja que la inversión óptima para este proyecto es de 11.955 dólares los cuales van ser otorgados por la agencia matriz de la cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas CACMU Ltda. Además de realizar el estudio financiero se obtuvieron resultados favorables para la apertura de una agencia de la cooperativa de ahorro y crédito mujeres unidas CACMU Ltda. , debido a que los indicadores financieros respaldan la inversión del proyecto. La cooperativa estará organizada con talento humano calificado y comprometido en brindar un buen servicio a la comunidad. La apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) en la parroquia la Carolina; no genera ningún impacto negativo, lo que se logrará es mejorar las condiciones de trabajo y de vida de los habitantes del sector, debido a que tendrán mayor facilidad para obtener servicios financieros y no financieros con seguros y pagos de servicios básicos.

EXECUTIVE SUMMARY

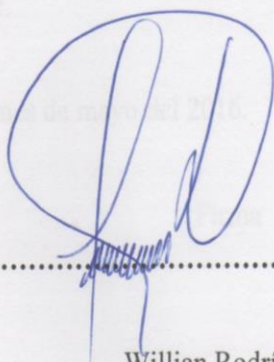
Conducted the study of the different chapters of the thesis entitled: Feasibility Study for the opening of an agency of the credit union Mujeres Unidas (CACMU) Ltda .; in the parish of the canton Carolina Ibarra Imbabura province; has obtained the following findings: after making the situation assessment has come to the conclusion that the project environment favors the opening of an agency in the parish Carolina, because there are aspects such as production and livestock activities and small business activities they are developed in the sector that require both financial and non-financial services, in addition to be a growing population, economically active population (EAP) allowing partners to continue increasing in the area. Conducted market research determined that people need financial services in the parish of La Carolina; as currently only they are served by a remotely Vision Fund and the credit union Huayco Pungo Ltda. So this demand potential is very significant, generating the project attractive. Within the study of technical operational aspects to take advantage of the resources available in the financial institution and also the most suitable for the location of the agency that would be in place Junín Street efficiently established. The financial study shows that the optimal investment for this project is 11,955 which will be granted by the parent agency of the credit union Women United CACMU Ltda. In addition to the financial study favorable results were obtained for the opening of a agency credit union united women CACMU Ltda., because the financial indicators support the project investment. The cooperative will be organized with qualified human talent and committed to providing good service to the community. Opening an agency of the credit union Mujeres Unidas (CACMU) in the parish Carolina; It does not generate any negative impact, what will be achieved is to improve working conditions and life of the inhabitants of the sector, because it will be easier to obtain financial and non-financial services to insurance and utility payments.

AUTORÍA

Yo, Willian Rodríguez, portador de la cédula de ciudadanía No. 1002928297, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además no ha sido presentado este trabajo de investigación previamente para ningún grado, ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.

LA PARROQUIA DE LA CAROLINA DEL CANTÓN IBARRA
PROVINCIA DE IMBABURA. Considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos
suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal
examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, el día de mayo del 2016.



Willian Rodríguez

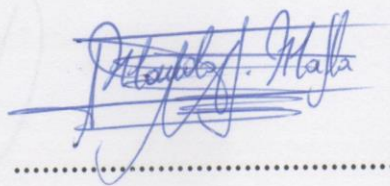
CI. 1002928297

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por el egresado Willian Rodríguez, con cédula de identidad No. 1002928297, para optar por el Título de INGENIERO COMERCIAL, cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MUJERES UNIDAS CACMU LTDA.; EN LA PARROQUIA DE LA CAROLINA DEL CANTÓN IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”. Considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, al mes de mayo del 2016.

Firma



Ing. Manolo Mafla

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE
LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Willian Rodríguez, con cédula de identidad No. 1002928297, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MUJERES UNIDAS CACMU LTDA.; EN LA PARROQUIA DE LA CAROLINA DEL CANTÓN IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



Willian Rodríguez

CI. 1002928297

DATOS DE CONTACTO

1002928297

Rodriguez Noguez Willian Fabian

Rio Quimade 6-27 y Rio Ambi

willrodriguez@outlook.com

Ibarra al mes de mayo del 2016



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	DE	1002928297	
APELLIDOS Y NOMBRES:	Y	Rodríguez Nogales Willian Fabián	
DIRECCIÓN:		Rio Quinde 6-27 y Rio Ambi	
EMAIL:		wilyrodriguez@hotmail.com	
TELÉFONO FIJO:		2603075	TELÉFONO MÓVIL: 0985237015

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MUJERES UNIDAS CACMU LTDA.; EN LA PARROQUIA DE LA CAROLINA DEL CANTÓN IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”
AUTOR :	Rodríguez Willian
FECHA: AAAAMMDD	12/02/2016
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSTGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERO COMERCIAL
ASESOR /DIRECTOR:	Ing. Manolo Mafla

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Willian Rodríguez, con cédula de identidad No. 1002928297 en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

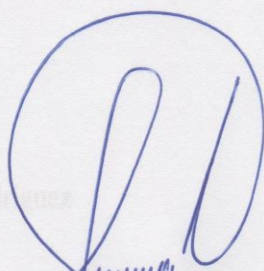
3. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los

derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, al mes de 17 de mayo de 2016

EL AUTOR:



(Firma).....

Nombre: Willian Rodriguez.

C.C.: 1002928297

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

A, DIOS por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar todos los obstáculos y dificultades a lo largo de mi vida. A mi familia porque ellos son mi fortaleza y el apoyo incondicional que he necesitado para alcanzar este valioso logro.

Willian Rodríguez

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero y eterno agradecimiento al Ingeniero Manolo Mafla, director del proyecto,
por su disponibilidad, paciencia, y dedicación.

A mi familia por ser el soporte incondicional en los momentos más importantes de mi vida.

A todos la personas que de una u otra manera hicieron posible la culminación de mi carrera.

Willian Rodríguez

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
EXECUTIVE SUMMARY	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
CONSTANCIAS.....	viii
DEDICATORIA	x
AGRADECIMIENTO	xi
ÍNDICE GENERAL	xii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xvii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xx
PRESENTACIÓN.....	xxii
INTRODUCCIÓN	xxiv
Justificación	xxv
Objetivos	xxv
Objetivo general.....	xxv
Objetivos específicos	xxv
CAPÍTULO I	27
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	27
Antecedentes	27
Objetivo general.....	27
Objetivos específicos	28
Variables	28
Indicadores.....	28
Matriz de Relación Diagnóstica.....	30

Análisis externo	31
Macro Ambiente. PEST (Variables Políticas, Económica, Sociales, Tecnológicas).....	31
Micro Ambiente (5 FUERZAS PORTER)	39
Matriz de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.	46
Identificación de la Oportunidad de Inversión.....	46
CAPÍTULO II	48
MARCO TEÓRICO.....	48
Estudio de factibilidad	48
Objetivo del estudio de factibilidad	48
Institución Financiera.....	48
Importancia de las Instituciones financieras	49
Cooperativa	50
Definición legal.....	50
Requisitos para su constitución.....	50
Actividades financieras	50
Planificación estratégica	50
Misión	51
Visión.....	51
Aspectos del mercado	51
Estudio de mercado.....	51
La demanda	52
La oferta.....	52
El precio	52
El producto.....	53
La publicidad	53
La promoción	54
Estudio técnico.....	54
Ingeniería del proyecto	54
La macrolocalizacion.....	54
La microlocalización.....	55
Capital de trabajo	55
Estados financieros	56

Balance general	56
Estado de resultados.....	56
Estado de flujo de efectivo.....	57
Indicadores financieros	57
Valor Actual Neto	57
Tasa Interna de Retorno	58
Periodo de Recuperación	59
Beneficio costo.....	59
Punto de equilibrio.....	59
CAPÍTULO III.....	61
ESTUDIO DE MERCADO	61
Presentación	61
Identificación o Descripción del Servicio.....	62
Identificación de la Población.....	64
Identificación de la Muestra.....	65
Instrumentos de Recolección de Información.....	66
Diseño del instrumento	66
Evaluación de la Información	69
Mercado Meta.	87
Análisis de la Demanda.	87
Demanda histórica	87
Comportamiento histórico y actual de la demanda.....	88
Proyección de la Demanda.....	89
Análisis de la oferta.	89
Oferta actual.....	89
Proyección de la Demanda Potencial a Satisfacer.	90
Estrategias MIX	91
Producto	92
Precio	92
Promoción y Publicidad.....	92
Plaza.....	93
Conclusiones.	93

CAPÍTULO IV.....	94
ESTUDIO TÉCNICO	94
Localización óptima del proyecto	94
Macrolocalización.....	95
Microlocalización	96
Tamaño del proyecto.....	97
Factores que definen el tamaño del Proyecto	97
Distribución de las instalaciones de la cooperativa	98
Diseño de las instalaciones	100
Proceso de producción	101
Requerimiento de activos para operatividad.....	106
CAPÍTULO V	109
ESTUDIO FINANCIERO	109
Ingresos.	109
Proyección de Ingresos	109
Egresos.....	113
Intereses Causados	113
Gastos Administrativos.....	117
Resumen de Egresos	119
Estados Proforma.	119
Balance Año 0.....	119
Estado de Resultados	120
Flujo de Caja.....	122
Determinación de la Tasa de Descuento	122
Criterios de Evaluación.....	124
Valor Actual Neto.....	124
Tasa Interna de Retorno	126
Costo Beneficio.....	127
Punto de Equilibrio	127
CAPÍTULO VI.....	130
ORGANIZACIÓN DE LA COOPERATIVA	130
Aspecto estratégico	130

Nombre	130
Misión	130
Visión.....	131
Aspecto organizativo	131
Organigrama estructural actual	132
Organigrama estructural nueva agencia la carolina de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.	133
Descripción de la Estructura Orgánica	133
CAPÍTULO VII	140
IMPACTOS DEL PROYECTO	140
Impactos.....	141
Impacto socioeconómico	141
Impacto cultural	142
Impacto empresarial.....	143
Impacto ético.....	144
Impacto general del proyecto.....	145
CONCLUSIONES	146
RECOMENDACIONES.....	147
BIBLIOGRAFÍA	148
LINKOGRAFÍA	150
ANEXOS	151

ÍNDICE DE CUADROS

No.	PÁG.
1. Matriz de relación diagnóstica	30
2. PIB 2008-2013 en millones USD	34
3. Matriz de Aliados, Oponentes Oportunidades y Riesgo	46
4. Distribución de las parroquias del Cantón Ibarra	64
5. Composición familiar.....	69
6. Generación de ingresos	70
7. Actividad productiva.....	71
8. Apreciación de la actividad.....	72
9. Nivel de ingresos.....	73
10. Entidad para crédito	74
11. Capital invertido.....	75
12. Posesión de crédito	76
13. Confiabilidad.....	77
14. Cantidad de ahorro	78
15. Cantidad de crédito	79
16. Fuentes de financiamiento	80
17. Facilidades de crédito	81
18. Apreciación sobre las tasas de interés.....	82
19. Acceso a créditos	83
20. Aceptación de la cooperativa	84
21. Predisposición para formar parte de la cooperativa.....	85
22. Medio de información.....	86
23. Proyección de Pea al 2015	88
24. Comportamiento histórico y actual de la demanda.....	88
25. Proyección de demanda	89
26. Entidades financieras del cantón Ibarra	90
27. Demanda potencial a satisfacer.....	91
28. Distribución de las instalaciones.....	99
29. Equipo de computación.....	106

30. Equipo de oficina	106
31. Muebles y enseres	107
32. Resumen de la inversión fija.....	107
33. Inversión total	108
34. Proyección de socios.....	110
35. Intereses ganados año 1	111
36. Intereses ganados año 2	111
37. Intereses ganados año 3	112
38. Intereses ganados año 4	112
39. Intereses ganados año 5	113
40. Resumen intereses ganados en préstamos.....	113
41. Intereses causados año 1	114
42. Intereses causados año 2	115
43. Intereses causados año 3	115
44. Intereses causados año 4	116
45. Intereses causados año 5	116
46. Resumen interés pagados causados	117
47. Suministros de oficina.....	117
48. Sueldos administrativos	118
49. Depreciación	118
50. Resumen de egresos.....	119
51. Balance año 0 INVERSION INICIAL	120
52. Estado de resultados.....	121
53. Distribución del excedente.....	121
54. Flujo de caja.....	122
55. Inversión inicial	123
56. Costo de oportunidad	124
57. Valor actual neto	125
58. Tasa interna de retorno.....	126
59. Costo beneficio	127
60. Punto de equilibrio.....	129
61. Impacto socioeconómico	141

62. Impacto cultural	142
63. Impacto empresarial.....	143
64. Impacto ético.....	144
65. Impacto general.....	145

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	PÁG.
1. Modelo de las 5 fuerzas de Porter	40
2. Servicios de la COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO	62
3. Composición familiar.....	69
4. Generación de ingresos	70
5. Actividad productiva.....	71
6. Apreciación de la actividad.....	72
7. Nivel de ingresos.....	73
8. Entidad para créditos.....	74
9. Capital invertido.....	75
10. Posesión de crédito	76
11. Confiabilidad.....	77
12. Cantidad de ahorro	78
13. Cantidad de crédito	79
14. Fuentes de financiamiento	80
15. Facilidades de crédito	81
16. Apreciación sobre las tasas de interés.....	82
17. Acceso a créditos	83
18. Aceptación de la cooperativa	84
19. Predisposición para formar parte de la cooperativa.....	85
20. Medio de información.....	86
21. Fases del estudio técnico.....	94
22. Macrolocalización.....	95
23. Diseño de las instalaciones	100
24. Apertura de cuentas.....	102
25. Flujograma de Depósitos	103
26. Flujograma de Obtención de Crédito	104
27. Flujograma de cobros y recuperación de cartera.	105
28. Organigrama actual de la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.	132

29. Organigrama propuesto nueva agencia la Carolina de la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.	133
--	-----

PRESENTACIÓN

Este proyecto consiste en una investigación sobre la viabilidad o no de la apertura de una agencia de la Cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.; Para lo cual, en su primera etapa se realizará un diagnóstico externo.

El marco teórico es muy importante para el sustento del proyecto para lo cual se debe realizar investigación bibliográfica utilizando fuentes como: documentos, libros, revistas, folletos, y demás información actualizada que tenga relación con el trabajo a realizarse, así como también el uso del internet.

Se realizará el estudio de mercado en la parroquia La Carolina, para lo cual, se efectuará la investigación de campo, esto nos permitirá sondear y conocer a nuestro mercado objetivo con lo que se refiere a necesidades gustos, preferencias y tendencias al momento de adquirir un servicio financiero o no financiero.

El análisis del estudio técnico consistirá en desarrollar una propuesta técnica, operativo de infraestructura, equipamiento y de promoción que permita la apertura de una agencia de la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas CACMU Ltda. para que se desarrolle con parámetros de calidad total y calidez.

Se analizará la factibilidad del proyecto, con el presupuesto de inversiones, los flujos de caja y el cálculo de los principales índices financieros que resulta como VAN del 19.643,83 el TIR del 29,56% y costo beneficio de 1,42.

Se diseñará la organización de la agencia la cual ayuda al proyecto a una guía técnica de cómo debe desenvolverse en el mercado, estableciendo formas de administración.

Se estudiará los posibles impactos que este proyecto genere en los ámbitos: socio económico, cultural, ambiental y ético.

INTRODUCCIÓN

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU), nace en el año 2000 como caja solidaria conformada por 13 organizaciones y se legaliza como cooperativa de ahorro y crédito el 4 de diciembre del 2001 mediante acuerdo ministerial No. 137 del MIES para viabilizar el microcrédito de desarrollo y la voluntad de unir pequeños esfuerzos de organizaciones y grupos solidarios de mujeres y sus familias del norte ecuatoriano de provincias de Imbabura, Carchi, Esmeraldas y Pichincha. (CACMU, 2015)

La Carolina es una parroquia rural del cantón Ibarra que según censo del 2010 cuenta 2.739 habitantes los cuales en la mayoría se dedican a labores de agricultura y ganadería por lo que esta parroquia es netamente productiva. La parroquia tiene una ubicación estratégica ya que se encuentra en el camino a la ciudad de Ibarra para los pobladores tanto de Jijón y Caamaño, Gualchan, Chical, Lita entre otras comunidades.

En la actualidad en la parroquia no existe una agencia de ninguna cooperativa que al momento preste los servicios en forma permanente. Ya que los días miércoles son atendidos por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Por la agencia Servimovil. Lo que origina que estos pobladores tan solo cuenten con un día para realizar sus necesidades financieras.

En este proyecto se trata de demostrar de la factibilidad de la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. En la parroquia la Carolina agencia que facilite que los pobladores y sus alrededores tengan servicios financieros y no financieros de calidad con calidez que permitan realizar todas las transacciones de una manera rápida y efectiva.

Justificación

La apertura de una agencia de una Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda., debe sustentarse en una evaluación técnica financiera ya que se asignará recursos económicos, humanos y financieros para la misma y se necesita determinar si serán oportunos utilizarlos. Además de que es un requisito de la superintendencia de Economía Solidaria (SEPS) ART. 3 RESOLUCION No. JR –STE-2013-006

Este proyecto permitirá beneficiar a los pobladores de la parroquia de la Carolina y de la parroquia Jijón y Caamaño ya que contarán con servicios de calidad en su mismo lugar de residencia o más cerca de su domicilio.

El desarrollo de este estudio tiene el auspicio de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.

Objetivos

Objetivo general

Elaborar un estudio de factibilidad para la apertura de una agencia de la Cooperativa de ahorro y crédito mujeres unidas (CACMU); Ltda. En la parroquia La Carolina del cantón Ibarra provincia de Imbabura.

Objetivos específicos

Realizar un diagnóstico situacional del entorno para identificar aliado, oponente, oportunidades y riesgos para posteriormente establecer la oportunidad de inversión.

Elaborar un marco teórico que sustente el proyecto mediante la investigación bibliográfica, linkográfica y documental.

Realizar un estudio de mercado para conocer la oferta y la demanda a través de la investigación de campo.

Elaborar un estudio técnico del proyecto que permita determinar su capacidad instalada.

Realizar un estudio Financiero que permita determinar el monto óptimo de inversión así como la rentabilidad que generara el proyecto.

Diseñar la estructura organizativa en función de competencias laborales y de desarrollo, basado en indicadores de calidad.

Analizar los posibles impactos que se derivan de la implementación del proyecto. En el ámbito socioeconómico, tecnológico, ambiental y ético.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.

1.1. Antecedentes

La apertura de una agencia de la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas CACMU Ltda. En la parroquia de la Carolina, que se encuentra ubicada al Noroccidente del Cantón Ibarra, perteneciente a la provincia de Imbabura , se plantea esta alternativa ya que esta es una zona netamente agrícola y ganadera existe una demanda potencial de productos Financieros y no Financieros.

Al iniciar operaciones de la agencia de la cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas CACMU Ltda. En la parroquia la Carolina, se dará atención con prioridad a las microempresas que se dedican a la producción agrícola y a los pequeños comercios que existen en el lugar y de las parroquias aledañas como son la parroquia Jijón y Caamaño y a la parroquia Guatal y todas sus comunidades.

En la actualidad las personas que habitan en este sector no cuentan con una oficina de ninguna cooperativa ni otra institución financiera por lo que para realizar cualquier trámite debe viajar a la ciudad de Ibarra esto le reporta un gasto en pasaje y además del tiempo que conlleva movilizarse a la ciudad de Ibarra.

1.2. Objetivo general

Realizar un diagnóstico situacional del entorno e identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para posteriormente establecer la oportunidad de inversión.

1.3. Objetivos específicos

Conocer los aspectos socioeconómicos de la Parroquia la Carolina

Analizar las actividades agrícolas de la zona

Determinar las necesidades crediticias de los posibles beneficiarios

Investigar el control contable financiero que se aplica en la generación de servicios financieros

1.4. Variables

Socio económico

Actividades agrícolas

Necesidades crediticias

Aspecto contable Financiero

1.5. Indicadores

Composición familiar

Nivel de ingresos

Servicios básicos

Tipo de actividad

Rentabilidad

Inversión

Monto requerido

Tasas de interés

Capital

Costo

Financiamiento

Tasas

1.6. Matriz de Relación Diagnóstica.

Cuadro N° 1

Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADORES	TECNICAS	FUENTE
Conocer aspectos socioeconómicos de la Parroquia La Carolina	Socio Económico	Composición familiar Nivel de ingresos Servicios básicos	Encuesta Encuesta Encuesta	Población de La Carolina Población de La Carolina Población de La Carolina
Analizar las actividades productivas agrícolas de la comunidad.	Actividades Agrícolas	Tipo de actividad Rentabilidad	Encuesta Encuesta	Población de La Carolina Población de La Carolina
Determinar las necesidades crediticias de los posibles beneficiarios de la parroquia.	Necesidades Crediticias	Inversión Monto requerido Tasas de interés	Encuesta Encuesta Encuesta	Población de La Carolina Población de La Carolina Población de La Carolina
Investigar el control contable financiero que se aplica en la generación de servicios financieros	Aspecto Contable financiero	Capital Costo Financiamiento Tasas	Entrevista, Documentada Entrevista, Documentada Entrevista, Documentada	Adm. de E. Financiera, Registro Oficial Adm. de E. Financiera, Registro Oficial Adm. de E. Financiera, Registro Oficial

1.7. Análisis externo

Las organizaciones desarrollan sus operaciones en un medio territorial y social constituido por un conjunto de elementos y condiciones, que son relevantes para su funcionamiento llamado ambiente o entorno.

El ambiente organizacional, está formado por un macro ambiente y un microambiente; como las empresas son sistemas abiertos, todo lo que ocurre en su ambiente influye internamente en la organización, determinando su eficiencia en la gestión.

El ambiente de la Cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Está en constante evolución y cambio, todo cambio se filtra hacia la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. generando oportunidades y amenazas; si bien el cambio no puede ser controlado debe ser previsto y considerado en el desarrollo de toda propuesta estratégica corporativa.

1.7.1. Macro Ambiente. PEST (Variables Políticas, Económica, Sociales, Tecnológicas).

El macro ambiente está integrado por todas las fuerzas, factores, parámetros, y aspectos que afectan el comportamiento de los consumidores y por lo tanto, las transacciones e intercambio de bienes y servicios, entre la empresa y sus mercados.

Este análisis busca determinar la relación que existe entre la institución con los factores macro ambientales externos relevantes y en efecto que éstos pueden tener sobre la misma: por tanto se realizará el estudio del PEST en el cual se analizarán los factores de tipo: político, económico, social, y tecnológico que pueden incidir sobre la Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.

Factores Políticos.

a) Inestabilidad política

Fuentes como la Unidad de Inteligencia Económica de las Naciones Unidas, elaboró en septiembre del 2013 un informe sobre los Índices de Inestabilidad Política de los países más conflictivos del Mundo; tomando en cuenta cuatro factores: la profundidad de la crisis económica, la existencia de individuos identificables a quienes achacarla, la sospecha de que la crisis puede ser más profunda de lo que reconocen las autoridades y el factor contagio.

Según este informe, en América Central y América del Sur, existen cuatro países con un riesgo elevado, de sufrir graves protestas sociales capaces de transformar economías e incluso derrocar gobiernos, estos son: Haití, Bolivia, Ecuador y la República Dominicana.

La lista de 165 países conflictivos, está encabezada por Zimbabwe, con un riesgo del 8,8 en una escala de 10, de que se produzca graves alborotos capaces de poner en peligro el orden político existente; Bolivia y Ecuador comparten el decimocuarto lugar con un índice de 7,7, seguidos de Angola, la República Dominicana (decimosexta posición), y Ucrania, a los cuales se les calificó con 7,6. Fuente Revista América Economía pág. 4

Dada la importancia de este informe, es evidente que el generar una imagen de inestabilidad política es una amenaza para todos los ecuatorianos, que se agrava por la corrupción del sistema político; que aleja la inversión y afecta a la economía del país, empobreciéndolo más; además países políticamente inestables son susceptibles a shocks políticos que implican una discontinuidad de las políticas fiscales y mayor volatilidad de la inflación.

Por lo cual se puede afirmar que la inestabilidad de la política nacional, genera una AMENAZA para la organización de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.

La inestabilidad política genera incertidumbre al momento de dar inicio las actividades de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda., porque no están bien definidas las reglas para el desenvolvimiento económico financiero en el Ecuador.

b) Políticas de apoyo al turismo y transporte.

El turismo es una actividad de mucha jerarquía por su incidencia en el desarrollo nacional, especialmente en la redistribución de la renta, la balanza de pagos, el nivel de empleo, el producto bruto interno y las economías regionales.

El turismo genera un importante efecto multiplicador, pues se relaciona con muchos tipos de bienes y servicios que deben ser producidos para atender a las demandas de los turistas; el desarrollo del turismo sirve de motor para impulsar a otros sectores de la economía nacional que acompañado del transporte se puede brindar un servicio de calidad.

Por lo antes expuesto las políticas de apoyo al turismo, implementadas por el Estado, generan una OPORTUNIDAD para la organización ya que existirá dinamismo en la economía por sus ingresos.

Considerando que el sector se presta para la actividad turística y tomando en cuenta el apoyo que existe de parte del gobierno, el sector necesitará créditos para mejorar sus instalaciones. Los cuales la Cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Está en capacidad de otorgar a quienes lo requieran y que mejorar la situación económica del sector.

Factores Económicos

La economía nacional afecta toda decisión empresarial, pues influye directamente en el comportamiento del consumidor que adquiere un perfil de consumo y selección de gasto acorde a determinados factores, entre los cuales están: el nivel de ingresos, las tasas de interés, la inflación e impuestos.

Por lo tanto contar con información acerca de estos factores es fundamental para prospectar el posible crecimiento o no, de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.

a) Producto Interno Bruto.

Por Producto Interno Bruto se entiende el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un periodo de tiempo determinado.

La serie que muestra la evolución del PIB en el país es la siguiente:

Cuadro N° 2

PIB 2008-2013 en millones USD

PIB 2008-2013 en millones USD	
AÑOS	VALOR
2008	32.642,00
2009	37.187,00
2010	41.763,00
2011	45.789,00
2012	52.572,00
2013	51.106,00

Serie histórica de evolución del PIB nacional
Fuente: Banco Central del Ecuador

En el caso del Ecuador, el petróleo representante el principal rubro para el análisis del PIB, lo que determina que el crecimiento real de las demás áreas y sectores de la economía nacional sea bajo o inclusive negativo; este hecho se observa fácilmente al comparar el PIB de los años 2012 y 2011; el PIB del año 2012 es inferior al del 2011, pese al elevado precio del petróleo en el mencionado período; la recuperación de la inversión privada y pública. Fuente Revista Vistazo pág. 8.

El comportamiento y evolución del PIB, determina que esta variable constituya una AMENAZA para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Ya que tiene una tendencia de decrecimiento.

b) Inflación

Por inflación se entiende un incremento general y sostenido del nivel de precios, esta variable mide estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estados medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

El Ecuador, a partir del establecimiento del dólar como moneda oficial, en el año 2000, ha existido cierta estabilidad económica; se observa que la evolución de la inflación en los últimos años se ha mantenido en un solo dígito.

Para lograr mantener niveles de inflación bajos, es indispensables que el país: goce de estabilidad económica y política; que observe una política fiscal no deficitaria y que ese establezcan condiciones adecuadas e incentivos, para que los sectores productivos incrementen los niveles de ahorro, inversión y se expanda la oferta productiva. Fuente Revista Vistazo pág.

La realidad actual del país y las expectativas existentes determinan que en el país no existe un escenario adecuado para mantener la inflación en niveles bajos; como el incremento de la inflación genera la selección y contracción del gasto, lo que afecta la demanda de todas las empresas; se hace evidente que la evolución de la inflación generará una AMENAZA para la operatividad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda., ya que se limitaría los ingresos y egresos de la población.

c) **Tasas de interés**

El interés es el precio que se paga por el uso del dinero; la tasa de interés depende principalmente de la valoración que haga quien presta el dinero con respecto al riesgo de no recuperarlo; cuanto mayor riesgo exista, mayor será el valor de la tasa de interés pues ésta tratará de compensarlo.

Los problemas de estabilidad democrática que han tenido lugar en los últimos años en nuestro país, generando un clima de desconfianza para: los inversionistas extranjeros, la inversión privada y los organismos crediticios nacionales e internacionales; esta desconfianza se refleja en las tasas activas de interés, que presentan valores altos para una economía dolarizada.

Las tasas de interés altas, desalientan el desarrollo de la inversión y no existe un incremento en la masa de demanda, además las altas tasas vigentes para el crédito de consumo desalientan el uso de tarjetas de crédito y también contraen la demanda; por tanto las tasas de interés constituyen una AMENAZA para la organización.

Factores Sociales

a) Pobreza

A raíz de la crisis económica y política de 1999, se produjo aumentos en los niveles de la pobreza, pero el año 2011 disminuyeron del 36,74% al 35,09%; un informe conjunto del Senplades y el INEC señala que en el 2012 mejoró la calidad del empleo en los estratos más pobres como consecuencia que la ocupación plena aumentó de 42,6% (diciembre 2011) a 43,6% (diciembre 2012); pero el nivel de pobreza entre el 2011 y el 2012 ha crecido en 0,42% en la clase media.

Debido a que la pobreza constituye un limitante del poder adquisitivo de las personas y que determina que estas sean muy selectivas en su asignación del gasto, el factor pobreza constituye una AMENAZA para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.

b) Emprendimiento

En la actualidad nuestro país tiene niveles de desempleo y subempleo muy altos, según el INEC la tasa de desempleo es aproximadamente del 25% y la de subempleo del 20%; cifras realmente alarmantes que muestran la necesidad de emprendimiento existente; que ha dado lugar a la creación de miles de microempresas, hecho que constituye un fenómeno social de indiscutible importancia ya que en ellas trabaja más del 50% de la población económicamente activa del país.

El espíritu de emprendimiento permite que personas que se encontraban en la desocupación, se incorporen a la población económicamente activa, generando un mayor volumen de demanda de bienes y servicios e incrementando de igual forma el número de

posibles demandantes de los servicio que ofrece la Cooperativa de Ahorro y Crédito; por lo cual el factor emprendimiento genera una OPORTUNIDAD para institución

Factores tecnológicos

a) Tecnología de información (TI)

El mundo está integrado en base a internet y las comunicaciones, por esto es indispensable para las empresas desarrollar su tecnología de información TI, pues la información es un recurso tan importante como: el dinero, las personas, los equipos y las instalaciones; una empresa que posee información puede tomar acciones oportunas y aprovechar oportunidades de mercado.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda., en base a Internet, también puede promocionarse, conocer nuevas estrategias de gestión organizacional, llegar masivamente a gran cantidad de potenciales clientes en otras regiones y comercializar sus productos y servicios.

El desarrollo tecnológico dentro de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Representa un gran reto, que le permitirá optimizar su gestión administrativa y operativa e impulsar la comercialización de sus productos y servicios, es por eso que se ha considerado a este factor como una OPORTUNIDAD para la organización.

b) Competitividad y aprendizaje

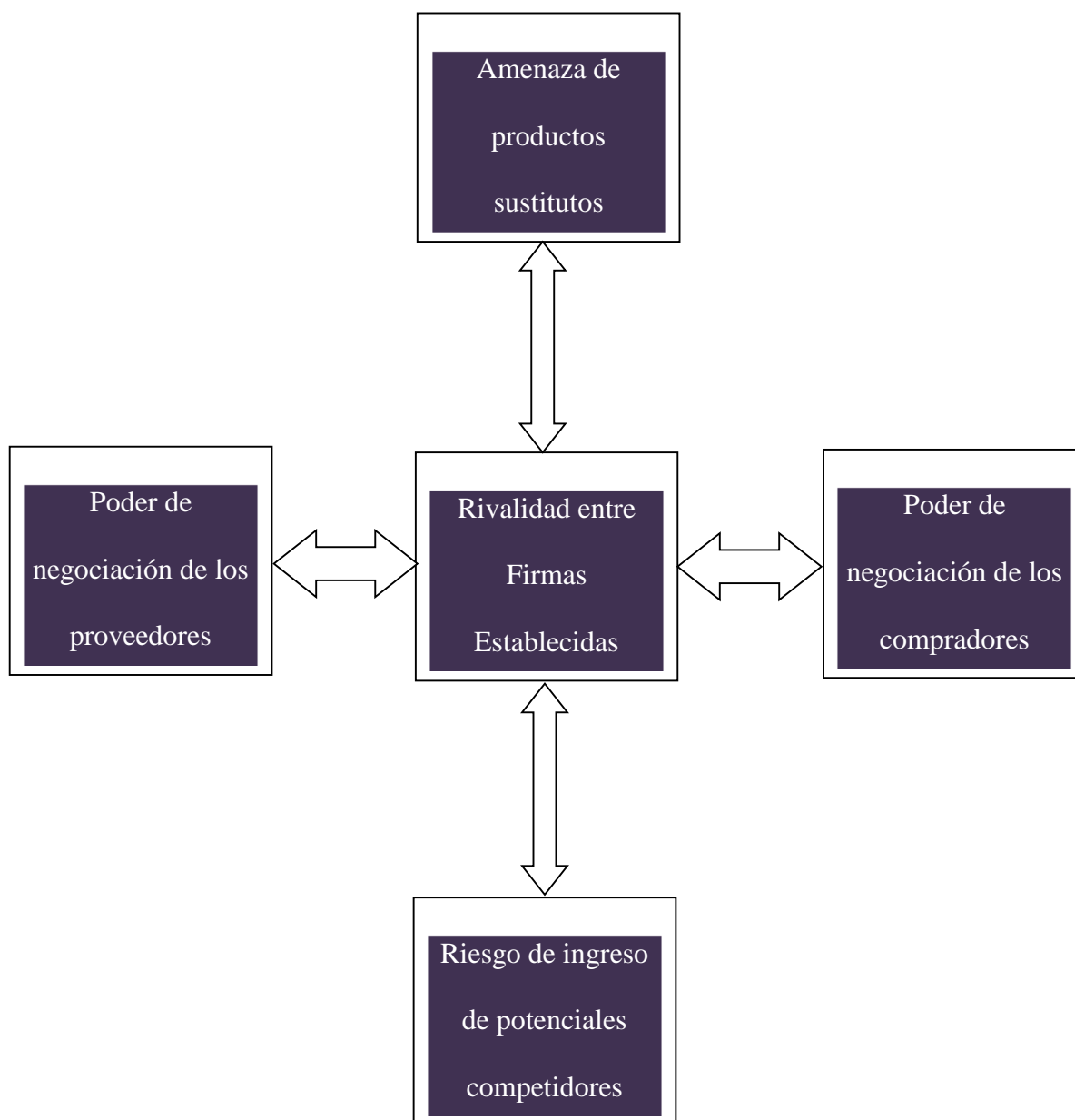
El Foro Económico Mundial, determinó el Índice de Competitividad Global para el periodo 2013, según este indicador el Ecuador ocupa el puesto número 103 entre 125 países; lo que determina que en América Latina, solamente supera a: Honduras, Nicaragua, y Paraguay en lo referente a competitividad.

Este organismo afirma que los principales causas por las cuales el Ecuador y por ende sus empresas, tiene una marcada falta de competitividad son: la poca inversión tecnológica, la baja eficiencia en la producción de bienes y servicios y el bajo nivel educativo del recurso humano

En este escenario, se hace evidente la necesidad de mejorar y modernizar las empresas existentes; dado que el elemento humano es parte fundamental de las mismas, este debe ser capacitado para optimizar su desempeño; por lo cual el factor competitividad genera una OPORTUNIDAD para la institución.

1.7.2. Micro Ambiente (5 FUERZAS PORTER)

El microambiente que es el segmento ambiental donde se desarrollan las operaciones de cada organización y que agrupa a: proveedores, clientes, competidores y entidades gubernamentales reguladoras.

Gráfico No 1**Modelo de las 5 fuerzas de Porter**

Fuente: FRED David, Conceptos de Administración Estratégica, pág. 142.
 Elaborado por: El autor

Para realizar el diagnóstico del microambiente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. , se ha aplicado el modelo de la Cinco Fuerzas de Porter, que es un modelo estratégico de reflexión sistemática para determinar la rentabilidad de un sector, para evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector.

Según este modelo, la naturaleza de una industria está compuesta por 5 fuerzas:

- La rivalidad entre Firmas establecidas.
- Riesgo de ingreso de potenciales competidores.
- Amenaza de Productos sustitutos.
- El poder de negociación de los proveedores.
- El poder de negociación de los compradores.

Rivalidad entre Firmas Establecidas

Es decir, la competencia entre empresas participantes se basa en el número de competidores, diferencias en tamaño y capacidad entre estos, baja de precios y demanda, altas barreras de salida, altos costos fijos, entre otras; por lo que, sobre estas medidas las empresas deben planificar sus estrategias y tomar delantera de su posición, es decir, generar una ventaja competitiva.

Para profundizar en los fundamentos de la generación de una ventaja competitiva exponemos los siguientes parámetros:

• **Estructura Competitiva**

La Estructura Competitiva esencialmente se refiere a la distribución en cantidad y magnitud de las compañías en la industria; de acuerdo a lo anterior, la industria en la que se encuentra la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. (Industria de Servicios Financieros) es de carácter fragmentada, ya que dentro de la misma existen muchas empresas. Esta característica generaría a futuro una saturación en la oferta.

Si bien esta es una gran amenaza, ésta afectará a las organizaciones que prestan sus servicios exclusivamente a otras organizaciones.

- **Condiciones de la Demanda**

A lo largo del tiempo tanto las organizaciones como las personas han necesitado de servicios financieros. Todo esto ha generado una demanda relativamente constante, pues para las organizaciones y personas que cumplen una actividad productiva necesitan de este tipo de servicio.

En conclusión, dada la estructura dividida de la organización, las bajas barreras de salida, el relativo crecimiento de la demanda (lo cual se profundizará y comprobará técnicamente en el estudio de mercado) se convierten en oportunidades para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.

Riesgo de Ingreso de Competidores Potenciales

- **Barreras de Entrada**

Al examinar el ambiente externo que rodea al proyecto deben primeramente se deberá examinarse las barreras de entrada en la industria, pues, la solidez de estas reduce el riesgo de potenciales competidores; estas barreras de ingreso constituyen costos significativos para ingresar a dicha industria. Sustancialmente las barreras de ingreso pueden incluir la necesidad de utilizar economías de escala, la obtención de conocimientos y tecnología altamente especialista, la generación de una sólida lealtad hacia la marca por parte del socio o consumidor, la inversión necesaria para que el proyecto inicie , las políticas y leyes gubernamentales, la reducción de costos y la generación de una mejoría a través de estos, la saturación de mercados, entre otras. De todas estas, las más importantes barreras son la lealtad a la marca, las economías de escala y las ventajas de costo absoluto.

En el caso de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda., lo principal es brindar un servicio de alta calidad con calidez , que satisfaga al socio y al cliente y que el mismo comprenda que un constante asesoramiento en materia de servicios financieros influirá notablemente en los resultados de su organización o de la persona, si esta laborase independientemente; es decir, al crear la lealtad hacia nuestros servicios financieros , se contará con una base de ingresos que permitirá en primera instancia consolidar a la organización, para luego iniciar un programa de expansión del nicho de mercado y de los servicios que se prestarán. Pero no se debe olvidar que esto influirá socialmente pues a través de esto se generará empleo y se contribuye a la economía del país.

En cuanto a los costos operativos, es conocido que éstos (los cuales principalmente son muebles y enseres, software y equipo de computación, arrendamientos, servicios básicos y personal) no son altos, lo cual se constituye en una ventaja. Dentro del conjunto de costos operativos tenemos el de personal, mismo que normalmente en las organizaciones es uno de los emolumentos más altos, se decidió por contratar profesionales muy capacitados.

De acuerdo a todo lo anterior, se puede concluir que las barreras de entrada son bajas, es decir, la inversión de capital normalmente es baja; por ser una empresa de servicios, los costos de operación son relativamente bajos y además existe un nicho de mercado explotable; por lo cual inicialmente se concluye que el proyecto llegaría a ser viable, lo cual se demostrará posteriormente con el estudio de mercado, el estudio técnico y el estudio económico-financiero.

Amenaza de Productos Sustitutos

La amenaza de productos sustitutos en esta industria es inexistente, ya que no existe un producto que reemplace a los servicios financieros localmente; pues, si bien existen entidades

en la región, su efectividad ya que no satisfaces las necesidades de la comunidad que se beneficiará con el proyecto.

Poder de negociación de los proveedores.

Al igual que el punto anterior, es necesario analizar el poder que los proveedores tienen al momento de negociar un bien o servicio.

En lo referente a la posición de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Frente a sus proveedores no es favorable, ya que es una organización en constitución y por ende pequeña. Pero la ventaja es otorgada por el mercado, ya que la mayoría de bienes y servicios que se utilizarán son genéricos, es decir, no tienen ningún tipo de especialización; así por ejemplo en cuanto a los bienes están suministros y accesorios, muebles y equipos, software, etc., mientras que en servicios están los servicios básicos (agua, luz y teléfono), internet, arrendamientos, etc. Nuestra afirmación de la ventaja del mercado es porque existen numerosos proveedores (excepto para los servicios básicos) para los bienes y servicios necesarios, mismo que están regidos por las condiciones de la demanda. Por todo esto, si bien la posición frente a los proveedores no es favorable, el mercado compensa ese problema y genera una ventaja u oportunidad.

Poder de Negociación de los Compradores

Analizar la capacidad que los compradores tienen para negociar con quienes los proveen de bienes o de servicios es indispensable para determinar las ventajas competitivas que se pueden generar;

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. al tomar como nicho a la parroquia La Carolina evita que sus clientes se concentren, es decir busca distribuir el riesgo entre la cartera de clientes gracias a las diferentes características de los mismos.

Como puede observarse todas estas acciones buscan disminuir el poder de negociación de los clientes y así evitar una dependencia de los mismos. Esto sin duda fortalece las bases para la generación de una ventaja competitiva.

Es decir, es fundamental la diferenciación del servicio que se va a prestar, por tanto, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Debe analizar a cada cliente individualmente y brindar un servicio totalmente personalizado y por ende las soluciones que a éste se den serán específicas a cada caso y cada cliente.

De acuerdo a todo lo anterior se puede deducir que la estructura que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Presenta a sus clientes conforma una fortaleza que potenciará la forma en negocia con sus clientes.

1.8. Matriz de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.

Cuadro N° 3

Matriz de Aliados, Oponentes Oportunidades y Riesgo

Aliados	Oponentes
<ul style="list-style-type: none"> • La Parroquia La Carolina está dispuesta a formar parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito. • El avance de la tecnología permite utilizar software para mejorar el servicio de las organizaciones. • El interés que paga al ahorro es más alto que el del sistema financiero. • Ser competitivo a través del talento humano ya que hoy en día se puede capacitar de muchas maneras. 	<ul style="list-style-type: none"> • La inestabilidad de ingresos de los demandantes potenciales del servicio. • La pobreza existente en la zona provoca la baja capacidad de ahorro. • Las actividades productivas a las que se dedican la población de La Carolina no son tan rentables, necesitan financiamiento. • La cobertura en servicios por parte de otras instituciones financieras.
Oportunidades	Riesgos
<ul style="list-style-type: none"> • Incorporar a nuevos socios de otras comunidades. • Incrementar el ahorro mensual a través de promoción de servicios. • Creación de portafolios de servicios financieros que satisfagan las necesidades del sector. • El crecimiento de los sectores como: el turismo, agropecuario, comercial provoca divisas internas en la sociedad. • El emprendimiento en actividades nuevas que generen mayor rentabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia del sistema financiero y sus programas, como también de instituciones estatales. • La alta inflación del país genera un bajo poder adquisitivo del dinero por ende déficit al momento de invertir en las actividades productivas. • El decremento del Producto Interno Bruto ocasiona falta de ingresos para invertir en los diferentes sectores. • Inestabilidad política y económica del país afecta el desenvolvimiento de los sectores productivos.

1.9. Identificación de la Oportunidad de Inversión.

Efectuado el análisis externo del lugar donde se llevará a cabo el proyecto, se pudo identificar como aspecto positivo lo siguiente: la población está dispuesta a formar parte de la cooperativa. Por consiguiente la gestión de la AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE

AHORRO Y CRÉDITO MUJERES UNIDAS CACMU LTDA.; EN LA PARROQUIA DE LA CAROLINA, tiene como objetivo principal brindar servicios financieros con calidad y calidez para dinamizar las actividades productivas del sector como también crear la cultura del ahorro en la comunidad.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se definirá los principales conceptos que ayudará al desarrollo y sustento de la presente investigación.

2.1. Estudio de factibilidad

(Ramírez Almaguer, 2012, Pág. 23) Afirma: “El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso y si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y ambientales.”.

El Estudio de Factibilidad permitirá determinar la aceptabilidad de un producto o servicio dentro del mercado al que se encuentra dirigido, así mismo analizará cada uno de los aspectos ya sean positivos o negativos que pueda afectar a este.

2.1.1. Objetivo del estudio de factibilidad

KOCH Josefina. (2010) Afirma: *El objetivo del estudio de factibilidad es determinar la viabilidad económica, financiera, ambiental, técnica y de mercado.*

2.2. Institución Financiera

Según (Chiriboga Alberto, 2014, Pág.43), *manifiesta: es una institución que facilita servicios financieros a sus clientes o miembros. Probablemente los servicios financieros más importantes facilitados por las instituciones financieras es actuar como Intermediario financiero o i intermediarios financieros.*

Las instituciones financieras facilitan el servicio de financiamiento en las actividades económicas, tienen como finalidad actuar como intermediarios para destinar recursos en forma eficiente en la población.

2.2.1. Importancia de las Instituciones financieras

Para (Chiriboga Alberto, 2014, Pág.44) *la importancia de las instituciones financieras es:*

La importancia de las instituciones financieras radica en que estas hacen una labor de intermediación, es decir, por un lado reciben dinero de los ahorristas y por el otro, lo prestan a personas y empresas para ayudar con el crecimiento de la economía de un país. Además, a través de la banca se opera el sistema de pagos del país mediante cuentas de cheques, tarjetas de crédito y órdenes de pago, entre otros.

Entre las funciones de la banca se pueden mencionar los servicios que estas instituciones les ofrecen a sus clientes, bien sean industrias, comercios, agricultores, ganaderos y particulares, denominadas operaciones activas, las cuales efectúan los bancos al invertir el dinero que recibió de terceras personas.

Por su parte, los depositantes, inversionistas y ahorristas realizan operaciones denominadas pasivas, puesto que son las necesarias para captar dinero.

La importancia de las instituciones financieras es innegable por el sólo hecho de que aglutina el ahorro de las personas en uno sólo, que representará en conjunto los demás bancos, el ahorro de una nación y como el que ahorra siempre tiene, el país tendrá recursos suficientes que se traducirán en beneficios para los ciudadanos que ven obra e inversión a partir del ahorro de su propio dinero, es decir, un doble beneficio que emana de una sola cantidad de dinero.

2.3. Cooperativa

2.3.1. Definición legal.

(LOEPS Título III, Capítulo I Art. 81). Son organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y, previa autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la presente ley.

2.3.2. Requisitos para su constitución

(LOEPS Título III, Capítulo I Art. 82). Para constituir una cooperativa de ahorro y crédito, se requerirá contar con un estudio de factibilidad y los demás requisitos establecidos en el Reglamento de la presente ley.

2.3.3. Actividades financieras

(LOEPS Título III, Capítulo I Art. 82.). Las cooperativas de ahorro y crédito, previa autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), podrán realizar las siguientes actividades todas las actividades que permite en la Ley orgánica de economía popular y solidaria que están en el Capítulo I art. 82

2.4. Planificación estratégica

Para (HINDLE Tim 2008 pág. 207). Menciona: “*La Planificación estratégica es la articulación de objetivos a largo plazo y la adjudicación de recursos necesarios para lograr tales objetivos.*”

La planificación estratégica es la elaboración, desarrollo y ejecución de planes operativos para la empresa, cuya finalidad es alcanzar las metas planteadas. La planificación estratégica permitirá que la institución a crearse pueda operar mediante metas a largo y corto plazo.

2.4.1. Misión

(KOTLER Philip y ARMSTRONG Gary. 2008, pág. 44) Manifiesta *“Es una declaración del propósito de la organización; lo que quiere conseguir en el entorno general”*.

La misión consiste en definir el objetivo central de la organización, teniendo en cuenta lo que va a hacer y para quien lo va hacer tomando en cuenta componentes importantes como la oferta, demanda, precios, con una misión bien definida la microempresa utiliza los recursos eficazmente para ser una organización exitosa.

2.4.2. Visión

(Para D´ALESSIO, Fernando 2008 pág. 61). Afirma: *“La visión de una organización es la definición deseada de su futuro responde a la pregunta ¿Qué queremos llegar a ser? Implica un enfoque a largo plazo.*

La visión representa lo que la organización quiere llegar hacer en un futuro, es decir establece el rumbo o camino a seguir a un corto o largo plazo en donde se compromete todo el equipo de trabajo de la organización.

2.5. Aspectos del mercado

2.5.1. Estudio de mercado

(Kotler Philp, 2008, Pág. 5.). Expresan: "Una filosofía de dirección del mercado según el cual logra metas de la organización depende de la determinación de las necesidades y deseos de los mercados meta y de la satisfacción de los deseos de forma más eficaz y eficiente que los competidores". Pág. 5.

Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias, etc.). Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de

mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores.

2.5.2. La demanda

(NUÑEZ, Z. Rafael, 2007, pág. 27) manifiesta *“La demanda es la cantidad de productos o servicios que se requieren o solicita en el mercado con el fin de satisfacer una necesidad específica a un precio determinado”*.

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).

2.5.3. La oferta

(NUÑEZ, Z. Rafael 2007 pág. 50). Manifiesta: *“la oferta es la cantidad de productos o servicios que un cierto número de empresas o productores están dispuestos a llevar al mercado por un precio determinado”*.

La oferta es aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado. Hay que diferenciar la oferta del término de una cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.

2.5.4. El precio

(MUNCH Lourdes, 2007 pág. 229). Dice: *“El precio es la recuperación de los costos y la obtención de utilidades, aparentemente es un procesos sencillo, sin embargo hay otros elementos que influyen en el precio como la competencia y la opinión de los consumidores entre otros”*.

Generalmente se denomina precio al pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio o, más en general, una mercancía cualquiera.

2.5.5. El producto

(Munch Lourdes, 2010, pág. 229). Menciona: *“Un producto es el conjunto de atributos y cualidades tangibles, tales como: Presentación, empaque, diseño, contenido, e intangibles como: marca, imagen, ciclo de vida y prestigio”*.

El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización.

2.5.6. La publicidad

(PALAO, Jorge, 2011, pág.104). Menciona: *“La publicidad es cualquier forma pagada de presentación no personal y de promoción de ideas, productos y servicios por un patrocinador identificado. Para implantar una campaña publicitaria se tiene que considerar varios elementos: los objetivos, el presupuesto, el mensaje, los medios de comunicación y la evaluación de la campaña”*.

La publicidad es considerada como una de las más poderosas herramientas de la mercadotecnia, específicamente de la promoción, que es utilizada por empresas, organizaciones no lucrativas, instituciones del estado y personas individuales, para dar a conocer un determinado mensaje relacionado con sus productos, servicios, ideas u otros, a su grupo objetivo.

2.5.7. La promoción

(MUNCH, Lourdes, 2010, pág. 230) Expresa: *“La promoción incluye una serie de técnicas que se utiliza para estimular las preferencias de los consumidores, con el propósito de inducir las ventas, por ejemplo la entrega de muestras, degustaciones y regalos entre otros”*.

La promoción son las acciones, técnicas y procesos que se utilizan para conseguir objetivos específicos, como comunicar, o recordar al público objetivo, acerca de los productos o servicios que se comercializan.

2.6. Estudio técnico

Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar.

En pocas palabras, el estudio técnico consiste simplemente en hacer un análisis del proceso de producción de un producto o servicio para la realización de un proyecto de inversión. Fuente: e-tecnico.webnode.es/servicios

2.6.1. Ingeniería del proyecto

(SAPAG, CH Nassir, (2008, pág. 144). Afirma: *“Es el que ayuda a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado”*.

Se entiende por ingeniería del proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

2.6.2. La macrolocalización

(FLORES, Juan A., 2007, pág. 49) afirma: *“el estudio de la localización comprende la identificación de zonas geográficas, que van desde un concepto amplio, conocido como la*

macrolocalización, hasta identificar una zona urbana o rural, para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto”.

También llamada macro zona, es el estadio de implantación que tiene como intención encontrar el espacio más ventajoso para el proyecto. Estableciendo sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

2.6.3. La microlocalización

(FLORES, Juan, A. 2007, pág. 50). Afirma: “Es el proceso de elegir la zona y dentro de esta el sitio preciso en donde se debe estudiar varias alternativas posibles, que una vez evaluadas, permitan la escogencia de aquella que integralmente incluya la gran mayoría de factores, considerados como los más relevantes e importantes”.

Relaciona los aspectos referentes a los territorios humanos, caracterización de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Elección y re limitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y aplicara el proyecto dentro de la macro zona.

2.6.4. Capital de trabajo

(NUÑEZ, Z. Rafael, 2007, pág. 84). Manifiesta: “El capital de trabajo es, en términos contables, la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Sin embargo en términos prácticos, el capital de trabajo está representado el capital adicional pero distinto de la inversión en activos fijos y diferidos, que es necesario tener para que comience a funcionar la empresa”.

El capital de trabajo es de gran importancia para la empresa por cuanto permite dirigir las actividades operativas de la misma, sin restricciones financieras permitiéndole a la empresa poder hacer frente a situaciones emergentes sin riesgo de un desastre financiero. Además el

buen manejo del Capital de Trabajo posibilita el oportuno pago de las deudas u obligaciones asegurando el crédito de las deudas.

2.7. Estados financieros

2.7.1. Balance general

(ZAPATA, Pedro, 2008, pág. 62). Cita: *“Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”*.

El balance general es el estado financiero de una empresa en un tiempo determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance da conocer contablemente los activos (lo que organización posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto).

2.7.2. Estado de resultados

(PALAO Jorge, GOMEZ Vicente, 2009, pág. 85), manifiesta: *“El estado de resultados es el que restando los costos directos y gastos de las ventas, le permiten conocer las ganancias. Los gastos empiezan con el personal, luego viene el alquiler, servicios, equipamiento, y probablemente algo de publicidad, las comisiones, relaciones públicas, y los otros gastos”*.

Es un estado financiero que nos indica ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un tiempo determinado.

El estado financiero es cerrado, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

2.7.3. Estado de flujo de efectivo

(Rivera Francisco, 2010, pág.165). Manifiesta: “El flujo de caja o el flujo del efectivo es un documento que nos permite dejar en claro cómo se moverán los recursos financieros del proyecto, es decir los ingresos y los egresos, durante su ejecución. Puede determinarse por semana, mes u otro periodo convencional”.

El estado de flujos de efectivo es el estado financiero primordial que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Un Estado de Flujos de Efectivo es de tipo financiero y muestra entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un período contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final.

2.8. Indicadores financieros

Los Indicadores Financieros o Ratios Financieros son medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado.

La mayoría de las relaciones se pueden calcular a partir de la información suministrada por los estados financieros. Así, los Indicadores Financieros se pueden utilizar para analizar las tendencias y comparar los estados financieros de la empresa con los de otras empresas. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede predecir una quiebra a futuro.

2.8.1. Valor Actual Neto

(DIAZ, Ángel. 2008, pág. 175) “Es la diferencia entre los flujos de tesorería actualizados a una tasa de interés prefijado (tasa de referencia) y las inversiones actualizadas a esa misma tasa.

El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

Su fórmula de cálculo es:

Ecuación 1 valor actual neto

$$VAN = II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \dots + \frac{FNE + VS}{(1+r)^n}$$

2.8.2. Tasa Interna de Retorno

SCOTT Besley y BRIGHAM, Eugene, 2009, pág. 41 “*La tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de efectivo esperados de un proyecto sea igual que el monto inicial*”.

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno. En el contexto de ahorro y préstamos a la TIR también se le conoce como la tasa de interés efectiva. El término interno se refiere al hecho de que su cálculo no incorpora factores externos (por ejemplo, la tasa de interés o la inflación).

Su fórmula de cálculo es:

Ecuación 2 tasa interna de retorno

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VANTi}{VANTi - VANTs}$$

2.8.3. Periodo de Recuperación

(SAPAG, Nassir y SAPAG, Reinaldo. 2008 pág. 329) Manifiesta: *“Ayuda a determinar el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de periodos aceptables por la empresa”*.

Es una herramienta que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Es trascendental anotar que este indicador es una herramienta financiera que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, consiente optimizar el proceso de toma de decisiones.

2.8.4. Beneficio costo

<http://www.agroproyectos.org/>.(2013). Expresa: *“La relación Beneficio/Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable.*

Es una disciplina formal (técnica) a utilizarse para evaluar, o ayudar a evaluar, en el caso de un proyecto o propuesta, que en sí es un proceso conocido como evaluación de proyectos; o un planteamiento informal para tomar decisiones de algún tipo, por naturaleza inherente a toda acción humana.

2.8.5. Punto de equilibrio

(GITMAN, Laurence J. 2007, pág. 439). Manifiesta: *“Es nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos”*.

El cálculo del punto de equilibrio permitirá que una empresa, aún antes de empezar sus operaciones, sepa qué nivel de ventas necesitará para recuperar la inversión. En caso que no

llegue a cubrir los costos, la compañía deberá realizar modificaciones hasta alcanzar un nuevo punto de equilibrio.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

Ante un mundo competitivo, donde los productos y servicios se valoran en base a su calidad, precio y muchas variables importantes, se necesita plantear pronósticos de mercado basado en estudios cuantitativos y cualitativos muy rigurosos para tener éxito al momento de gestionar cualquier proyecto.

El análisis del mercado, tiene como objeto principal determinar, la existencia real de clientes para los servicios que se ofrece en una Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. , estudiando el portafolio de servicios, mecanismos de mercadeo, venta identificación de los canales de distribución, ventajas, desventajas competitivas, incluyendo los aspectos de la mezcla de mercadeo (producto, precio, clientes y promoción).

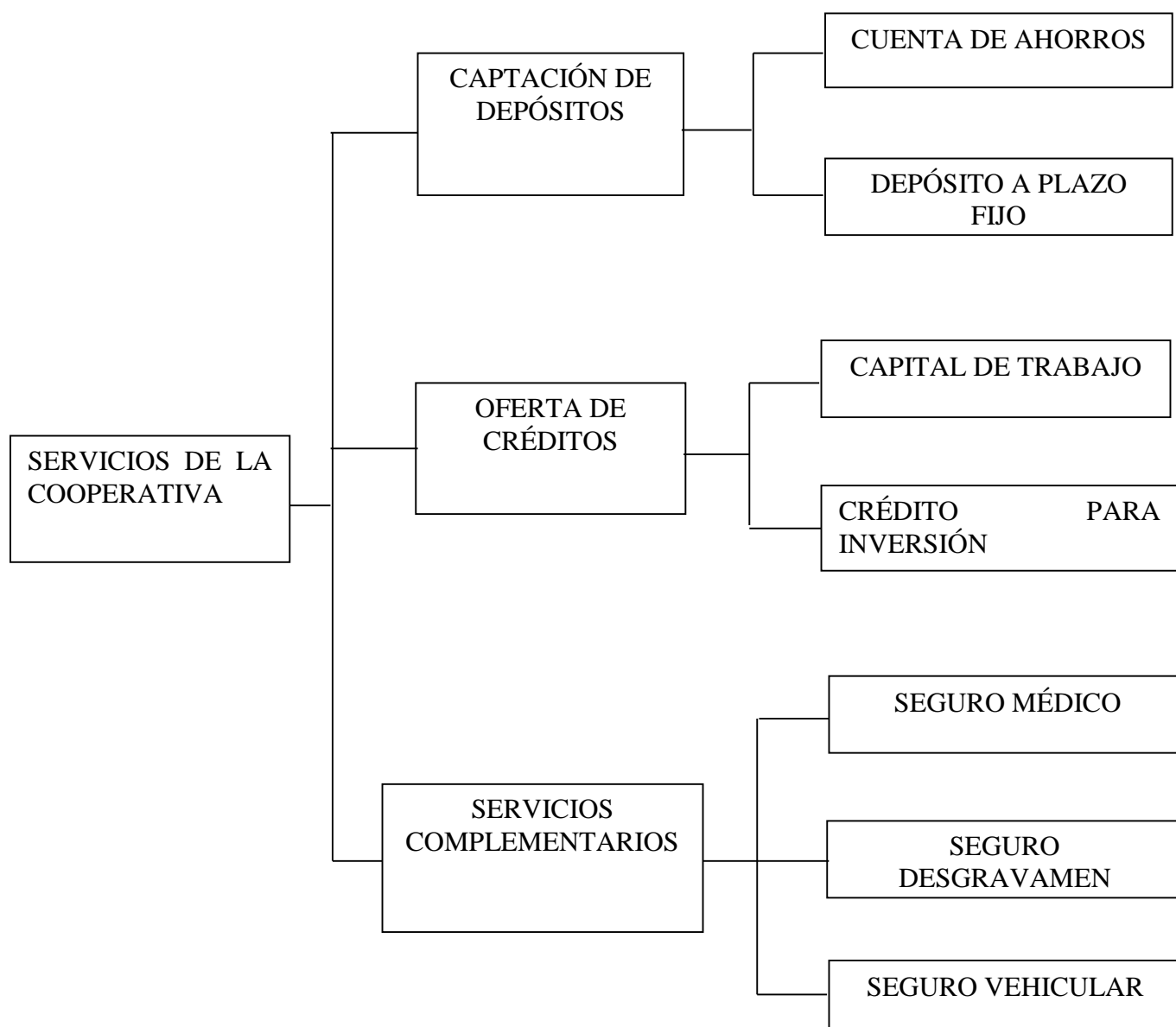
El estudio de mercado, busca determinar la aceptación en cuanto a la demanda del servicio, como también la oferta de servicios similares a los que propone el proyecto en la Parroquia La Carolina, para la creación de la agencia de la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas, se aplicó la información de la encuesta planteada, investigando así, la necesidad del servicio, capacidad de ahorro y mediante observación directa se investigación la competencia existente.

3.2. Identificación o Descripción del Servicio

Los servicios que la Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Brindará a la población de La Carolina, serán los siguientes:

Gráfico No 2

Servicios de la COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO



Fuente: Investigación Directa.
Elaborado Por: El autor

DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS

Captación de Depósitos.- Cuentas de ahorro y depósito a plazo fijo. Los mismos ganarán un interés durante el tiempo que este en la entidad.

Cuentas de ahorros

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Ubicada en la Parroquia La Carolina proporcionará asesoría personalizada para la inscripción en la entidad con un aporte inicial que comenzará a constituir su ahorro personal, y se incrementará por cada aporte mensual a la Cooperativa de Ahorro y Crédito, los cuales ganarían intereses mensualmente.

El ahorro representa un depósito que los socios están obligados a realizarlo de manera sistemática, conforme tengan y puedan, sin importar la cantidad o la disciplina y perseverancia.

Depósitos a plazo fijo

El dinero depositado percibe un interés convenido de acuerdo al plazo de permanencia del depósito, es decir no se pueden retirar mientras no se cumpla el plazo.

Créditos.-

La Cooperativa de Ahorro y Crédito cumpliendo con su función de facilitar créditos a sus socios, dará los lineamientos para acceder a préstamos y con bajas tasas de interés.

Otorgados para:

Capital de trabajo

Destinado para satisfacer necesidades de capital de operación, como son: mano de obra, fertilizantes, etc.

Crédito para inversión

Destinado para bienes de producción de uso durable como son: (equipo, herramientas, maquinaria).

Servicios Complementarios

Tales como: Seguro médico, seguro de desgravamen, seguro de vehicular, entre otros.

El pensamiento cooperativo y especialmente de ahorro y crédito, tiene la confianza en la destreza de la gente en ayudarse a sí mismos, el objetivo es lograr una libertad financiera para la comunidad, y que con el pasar de los años han demostrado capacidad para su propio auto sostenibilidad.

3.3. Identificación de la Población.

Cuadro N° 4

Distribución de las parroquias del Cantón Ibarra

Parroquia	TOTAL	Hombres	%	Mujeres	%	
TOTAL	181,175	87,786	48%	33389	52%	100%
Ibarra urbana	139,721	67165	48%	72556	52%	77%
Ibarra rural	41,454	20621	50%	20833	50%	33%
Angochagua	5,477	2,707	49%	2770	51%	3,02%
Ambuqui	3,263	1,510	46%	1753	54%	1,80%
Carolina	2,739	1448	53%	1291	47%	1,51%
La Esperanza	7,363	3686	50%	3677	50%	4,06
Lita	3,349	1788	53%	1561	47%	1,84%
Salinas	1,741	8,87	51%	854	49%	0,96%
San Antonio	17,522	85,95	49%	8927	5%	9,67%

Fuente: INEC censo 2010
Elaborado por el autor

La población a investigarse es la Parroquia La Carolina específicamente la población económicamente activa, que según el plan de ordenamiento de la parroquia existe 718 personas que pertenecen al segmento.

3.3.1. Identificación de la Muestra

Tomando en cuenta que la población en estudio es significativa se procedió a obtener la muestra aplicando la siguiente fórmula

$$n = \frac{Z^2 d^2 N}{(e)^2 (N - 1) + Z^2 d^2}$$

Simbología:

N = Tamaño de la población

n = Tamaño de la muestra

e = Error máximo admisible del tamaño de la muestra (0,05)

\square = Varianza 0,25

$\square\square$ = Nivel de Confianza

Datos:

$$N = 718$$

$$d^2 = 0,25$$

$$Z = 95\% \quad 1,96 \quad n = \frac{(1,96)^2 (0,25)(718)}{(0,05)^2 (718-1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

$$e = 5\%$$

$$n = 250$$

Este resultado indica que hay que levantar 250 encuestas en la parroquia.

3.3.2. Instrumentos de Recolección de Información

Información Primaria.

Para la obtener de la información primaria se aplicó:

- **Encuestas:** que fueron realizadas a la población de la Parroquia La Carolina.
- **Entrevista:** Las entrevistas se realizó a administradores de instituciones financieras.

Información Secundaria

La información secundaria a utilizar es:

- Libros
- Documentos especializados.

3.3.3. Diseño del instrumento

Formato de Encuesta Aplicada a la Población de la Parroquia La Carolina

1. ¿Cuál es el número de personas que conforman su hogar?

1 persona	<input type="checkbox"/>	de 2 a 4 personas	<input type="checkbox"/>
de 5 a 7 personas	<input type="checkbox"/>	más de 7	<input type="checkbox"/>

2. ¿De su hogar que número de personas están generando ingresos o trabajan?

De 1 a 2 personas	<input type="checkbox"/>	de 3 a 4 personas	<input type="checkbox"/>
de 5 a 6 personas	<input type="checkbox"/>	mas 7 personas	<input type="checkbox"/>

3. ¿A qué actividad productiva se dedica usted?

Agricultura	<input type="checkbox"/>	Ganadería	<input type="checkbox"/>	Mixta	<input type="checkbox"/>
Empleado	<input type="checkbox"/>	Comerciante	<input type="checkbox"/>	Artesano	<input type="checkbox"/>

4. ¿Considera que su actividad productiva es rentable?

Muy rentable	<input type="checkbox"/>	Rentable	<input type="checkbox"/>
Poco rentable	<input type="checkbox"/>	No es rentable	<input type="checkbox"/>

5. ¿Sus ingresos mensuales aproximadamente son?

De \$50 a \$ 100	<input type="checkbox"/>	de \$ 101 a \$ 150	<input type="checkbox"/>
De \$ 151 a \$ 200	<input type="checkbox"/>	de \$ 201 a \$ 300	<input type="checkbox"/>

6. ¿Ha solicitado créditos en algún tipo de financiera o a particulares indique en cuáles?

Bancos	<input type="checkbox"/>	cooperativas	<input type="checkbox"/>
Cajas de ahorro y c	<input type="checkbox"/>	asociaciones	<input type="checkbox"/>

7. ¿Cuál es el capital que tiene invertido aproximadamente en su actividad económica Productiva?

Menos de \$ 100	<input type="checkbox"/>	De \$ 101 a \$ 300	<input type="checkbox"/>
De \$ 300 a \$ 500	<input type="checkbox"/>	Más \$ 500	<input type="checkbox"/>
No tiene invertido			

8. ¿Tiene usted actualmente algún crédito?

Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

9. ¿Tiene usted una institución financiera de confianza donde ahorra su dinero?

Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

10. ¿Qué valor aproximado estaría UD. Dispuesto a ahorrar mensualmente?

De 1 a 10	<input type="checkbox"/>	De 11 a 20	<input type="checkbox"/>
De 21 a 30	<input type="checkbox"/>	De 30 en adelante	<input type="checkbox"/>

11. ¿En el último año de cuantos créditos se benefició usted?

0 créditos	<input type="checkbox"/>	De 1 crédito	<input type="checkbox"/>
De 2 créditos	<input type="checkbox"/>	De 3 créditos	<input type="checkbox"/>

12. ¿Cuáles han sido generalmente sus fuentes de financiamiento?

Bancos	<input checked="" type="checkbox"/>	Cooperativas	<input checked="" type="checkbox"/>
Financieras	<input checked="" type="checkbox"/>	Personas Particulares	<input checked="" type="checkbox"/>
Caja de ahorro	<input checked="" type="checkbox"/>	Ninguno	<input checked="" type="checkbox"/>

13. ¿Las entidades en las que usted ha solicitado crédito le han brindado las suficientes facilidades?

Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
----	-------------------------------------	----	-------------------------------------

14. ¿Considera que las tasas de interés que cobran las financieras en los créditos son?

Altas	<input checked="" type="checkbox"/>	Normales	<input type="checkbox"/>
Bajas	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>

15. ¿Le gustaría tener accesos a créditos con bajas tasas de interés, plazos optativos y sin tantos documentos?

Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
----	-------------------------------------	----	-------------------------------------

16. Estaría usted de acuerdo con la creación de una cooperativa de ahorro y crédito legalmente constituida en la Parroquia La Carolina?

Muy de acuerdo	<input checked="" type="checkbox"/>	De acuerdo	<input checked="" type="checkbox"/>
----------------	-------------------------------------	------------	-------------------------------------

17. ¿En el caso que se decidiera formar la cooperativa de ahorro crédito, formaría parte de la entidad?

Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
----	-------------------------------------	----	-------------------------------------

18. ¿Cuál es el medio de información que más le gusta?

Televisión	<input checked="" type="checkbox"/>	Radio	<input checked="" type="checkbox"/>
Prensa	<input checked="" type="checkbox"/>	otras	<input checked="" type="checkbox"/>
Ninguna	<input checked="" type="checkbox"/>		

3.4. Evaluación de la Información

1. ¿Cuál es el número de personas que conforman su hogar?

Cuadro N° 5

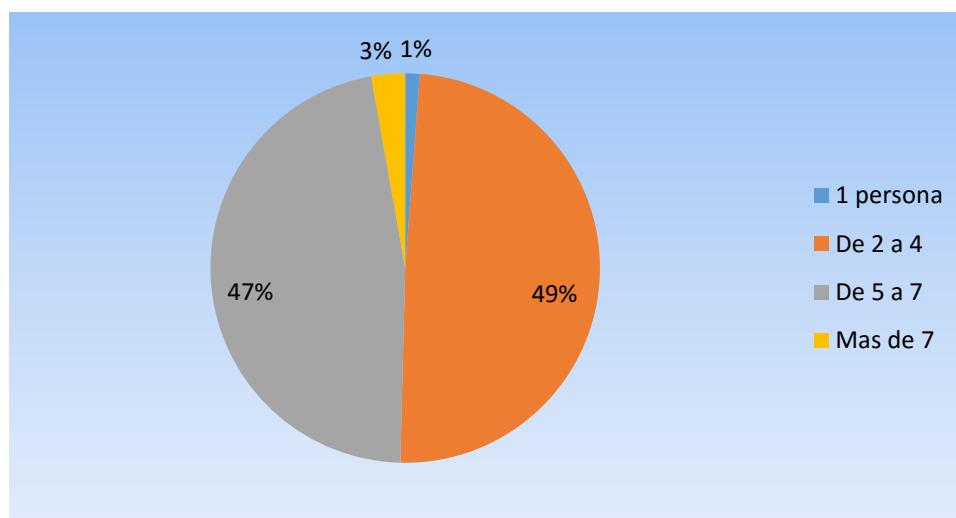
Composición familiar

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 persona	3	1
De 2 a 4	123	49
De 5 a 7	117	47
Más de 7	7	3
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 3

Composición familiar



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

En las encuestas realizadas se ha llegado a determinar que en la parroquia La Carolina el número de personas que conforman un hogar en su mayoría son de 2 a 4 integrantes; debido a que no existe una planificación esto provoca que los hogares demanden de mayores recursos para poder vivir.

2. ¿De su hogar que número de personas están generando ingresos o trabajan?

Cuadro N° 6

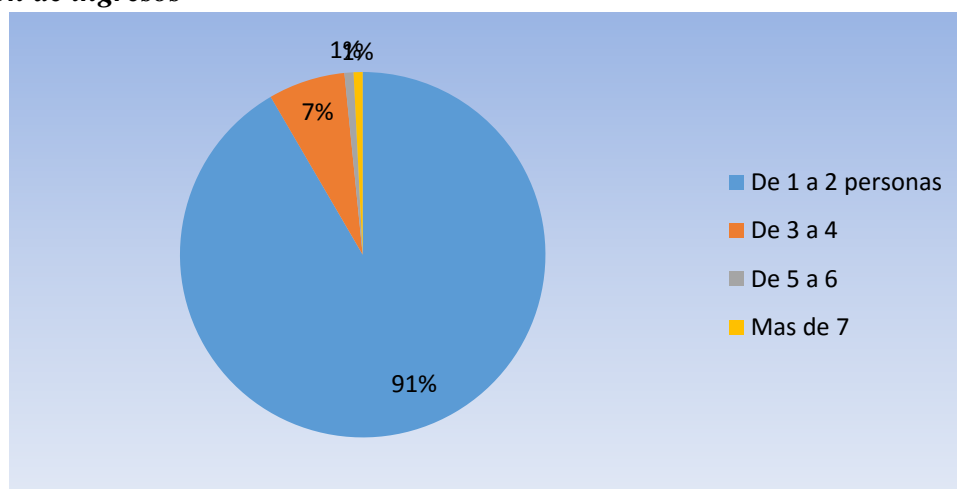
Generación de ingresos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 2 personas	229	92
De 3 a 4	17	7
De 5 a 6	2	2
Más de 7	2	1
Total	250	101

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 4

Generación de ingresos



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De los resultados obtenidos en la investigación realizada se observa que de las familias, de 1 a 2 personas generan ingresos de lo cual pueden subsistir pero no permiten cubrir todas sus necesidades ya que esta comunidad carece de fuentes de trabajo, lo que da paso a que en la comunidad siga existiendo la baja preparación académica y falta de oportunidades para las nuevas generaciones del sector. La gestión de la cooperativa dinamizará la economía del sector a través del financiamiento de las actividades.

3. ¿A qué actividad productiva se dedica usted?

Cuadro N° 7

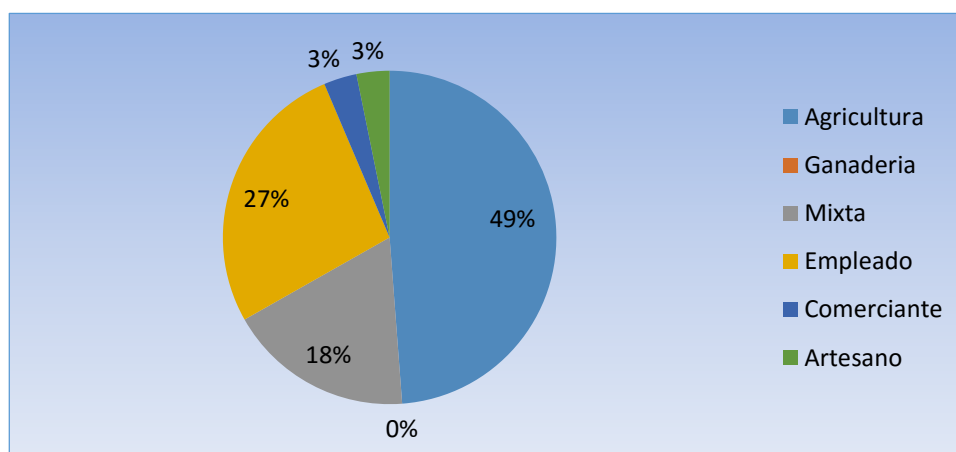
Actividad productiva

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Agricultura	122	49
Ganadería	0	0
Mixta	45	18
Empleado	67	27
Comerciante	8	3
Artesano	8	3
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 5

Actividad productiva



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

En las encuestas realizadas en el sector de la Carolina se ha concluido que la mayoría de habitantes se dedican a la actividad de la agricultura, ya que las personas desde muy pequeñas realizan este tipo de trabajo, porque no tuvieron la oportunidad de tener preparación académica. Para diversificar las actividades económicas es importante la inyección de capital de trabajo

4. ¿Considera que su actividad productiva es rentable?

Cuadro N° 8

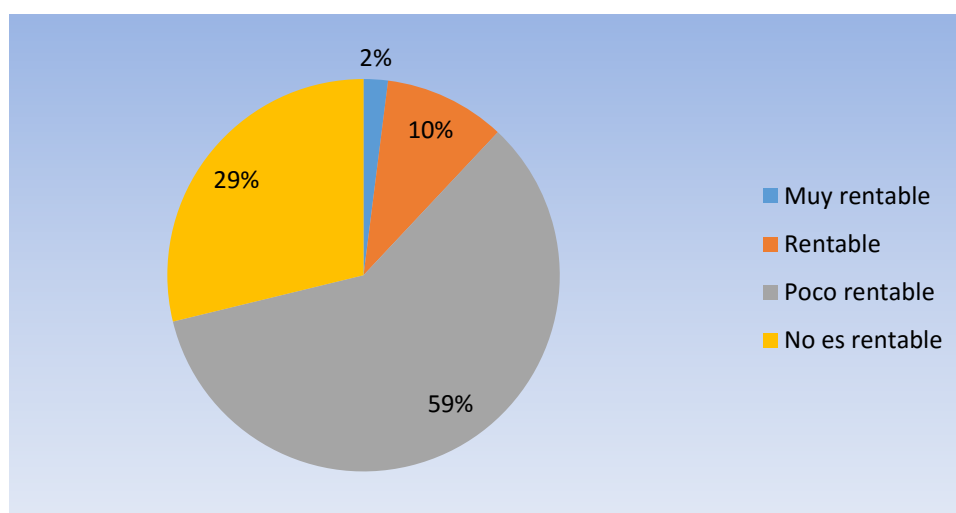
Apreciación de la actividad

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy rentable	5	2
Rentable	25	10
Poco rentable	148	59
No es rentable	72	29
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 6

Apreciación de la actividad



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

En el sector de La Carolina se considera que la actividad productiva (agricultura) a la que se dedican es poco rentable, ya que los costos para su producción son muy altos, porque en la actualidad el cambio de clima, las temporadas invernales dan paso a la aparición de nuevas plagas que son un peligro para los productos, también porque no cuentan con el apoyo necesario de parte de las autoridades para controlar de manera eficiente sus actividades.

5. ¿Sus ingresos mensuales aproximadamente son?

Cuadro N° 9

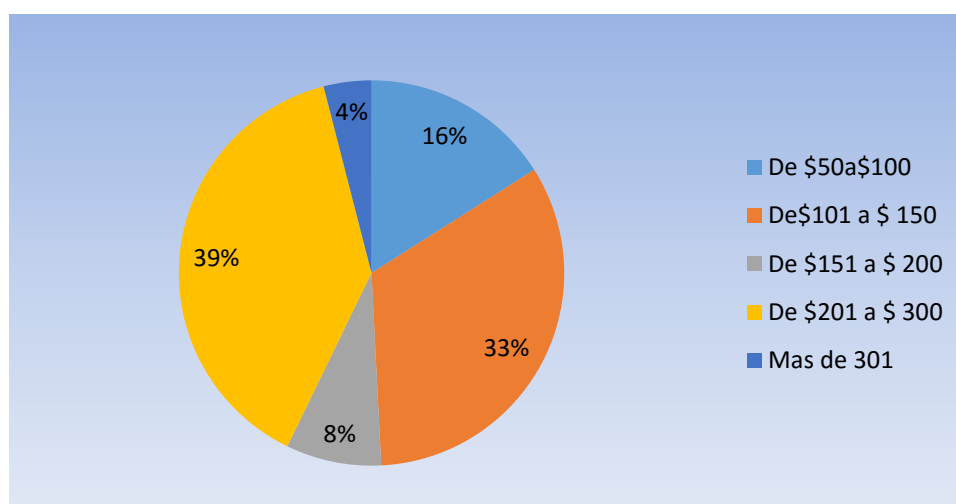
Nivel de ingresos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$50a\$100	40	16
De\$101 a \$ 150	83	33
De \$151 a \$ 200	20	8
De \$201 a \$ 300	97	39
Más de 301	10	4
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 7

Nivel de ingresos



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Los ingresos económicos de las personas de este lugar en su mayoría es de \$201 a \$300 los cuales no representan una suma suficiente para cubrir los gastos de cada familia lo que da paso a que cada persona busque nuevas alternativas de trabajo, buscando fuentes de financiamiento que les permita tener un crédito para poder trabajar y obtener ganancia para subsistir con sus familias.

6. ¿Ha solicitado créditos en algún tipo de financiera o a particulares indique en cuáles?

Cuadro N° 10

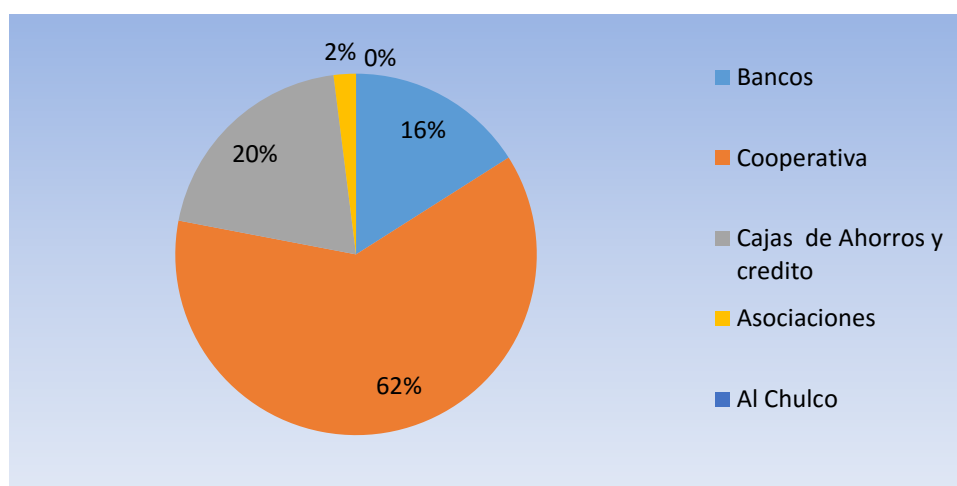
Entidad para crédito

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bancos	40	16
Cooperativa	155	62
Cajas de Ahorros y crédito	50	20
Asociaciones	5	2
Al Chulco	0	0
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 8

Entidad para créditos



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La mayor parte del sector manifiesta que ellos para obtener un crédito lo realizan en Cooperativas, tienen esta preferencia ya que les facilitan cantidades de dinero que son razonable para poder realizar sus trabajos en sus actividades y de esta manera poder obtener una utilidad que les ayude a cubrir sus necesidades. Los servicios financieros que brinde la nueva agencia deben estar acorde a las necesidades de la población.

7. ¿Cuál es el capital que tiene invertido aproximadamente en su actividad económica Productiva?

Cuadro N° 11

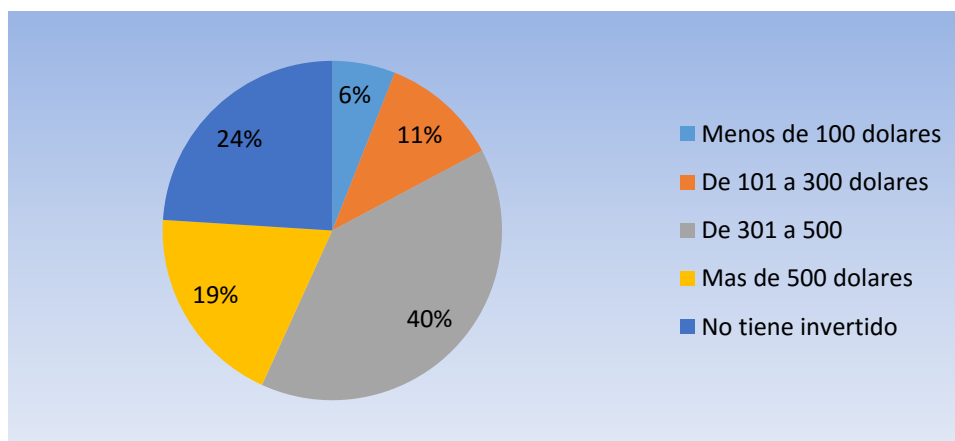
Capital invertido

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 100 dólares	15	6
De 101 a 300 dólares	28	11
De 301 a 500 dólares	99	40
Más de 500 dólares	48	19
No tiene invertido	60	24
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 9

Capital invertido



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la encuesta realizada a los habitantes del sector de La Carolina comentan que su inversión que realizan en sus actividades es de 301 a 500 por lo que no cuentan con una financiera que les pueda prestar dinero sin pedir muchas condiciones, que impiden el acceso a los créditos que necesitan para sus trabajos. La Cooperativa debe entregar créditos a largo plazo y a interés accesibles en función a las actividades de la zona.

8. ¿Tiene usted actualmente algún crédito?

Cuadro N° 12

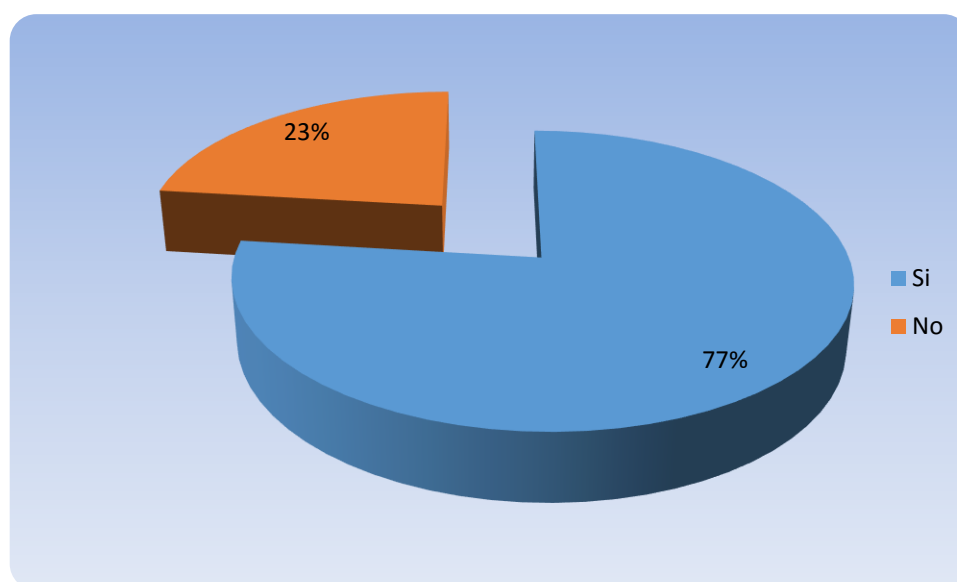
Posesión de crédito

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCETAJE
Si	193	77
No	57	23
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 10

Posesión de crédito



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La mayoría de personas cuentan con créditos de las Instituciones Financieras, ya que por ello es posible que los habitantes de este sector puedan seguir trabajando y produciendo sus productos para comercializarlos y obtener una ganancia que sea considerada para mejorar calidad de vida de su familia. Se debe aplicar estrategias para introducir los servicios financieros.

9. ¿Tiene usted una institución financiera de confianza donde ahorra su dinero?

Cuadro N° 13

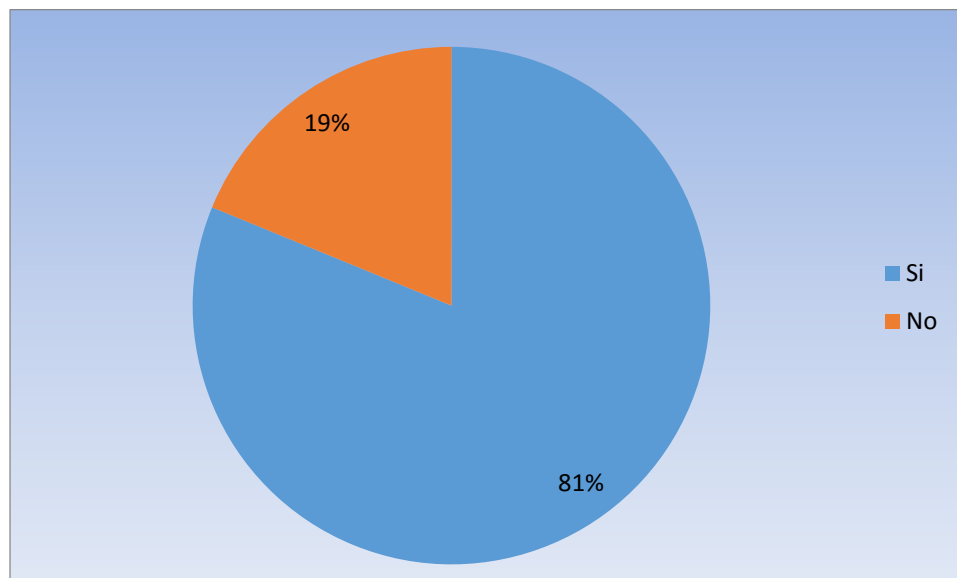
Confiabilidad

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	203	81
No	47	19
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 11

Confiabilidad



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La mayoría de personas cuentan con una Institución Financiera de confianza donde tienen seguro su dinero, y les brindan servicios necesarios para poder confiar en la Institución. Para posicionar a la cooperativa se debe estructurar un plan de marketing donde se haga conocer la variedad de servicios y beneficios.

10. ¿Qué valor aproximado estaría UD. Dispuesto a ahorrar mensualmente?

Cuadro N° 14

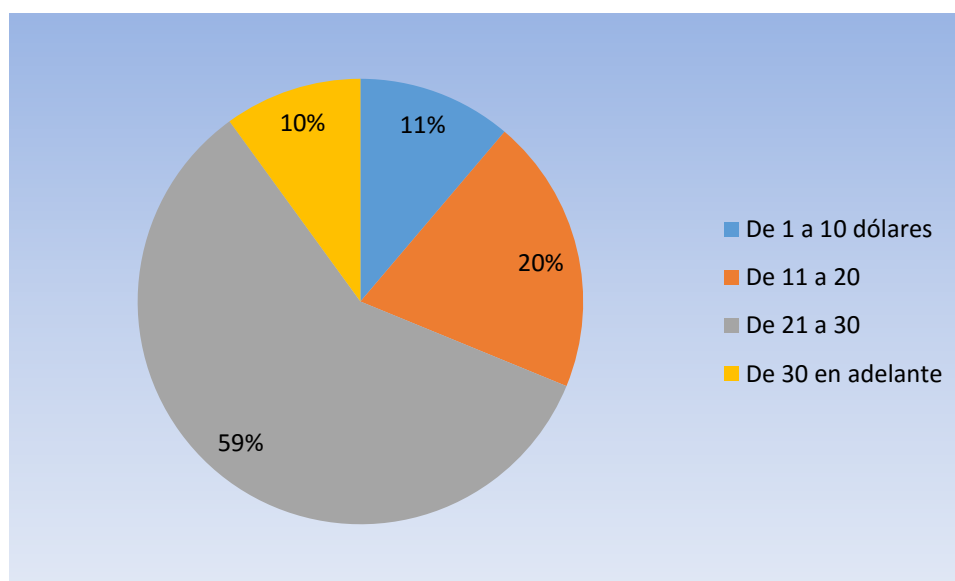
Cantidad de ahorro

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 10 dólares	28	11
De 11 a 20	50	20
De 21 a 30	147	59
De 30 en adelante	25	10
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 12

Cantidad de ahorro



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a sus posibilidades económicas la mayoría de personas están dispuestas aportar el valor de \$20, ya que es una suma considerable de poder ahorrar porque en este sector no cuentan con ingresos altos que les permita separar un dinero extra en una cuenta de ahorros.

11. ¿En el último año de cuantos créditos se benefició usted?

Cuadro N° 15

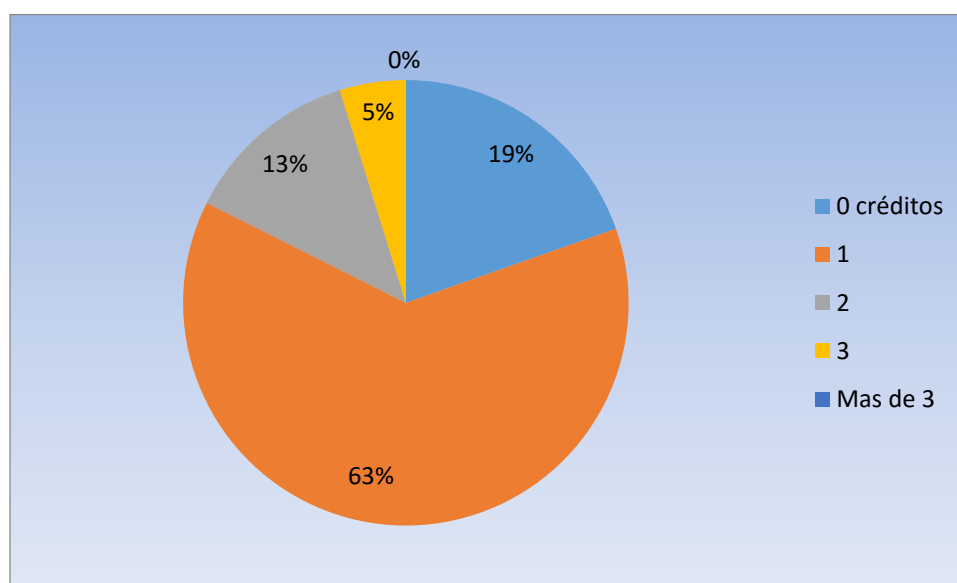
Cantidad de crédito

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0 créditos	49	20
1	157	63
2	32	13
3	12	5
Más de 3	0	0
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 13

Cantidad de crédito



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con la investigación realizada se llegó a determinar que la mayoría de personas del sector han realizado un solo crédito en las Instituciones Financieras, para poder facilitar la realización y culminación de sus trabajos.

12. ¿Cuáles han sido generalmente sus fuentes de financiamiento?

Cuadro N° 16

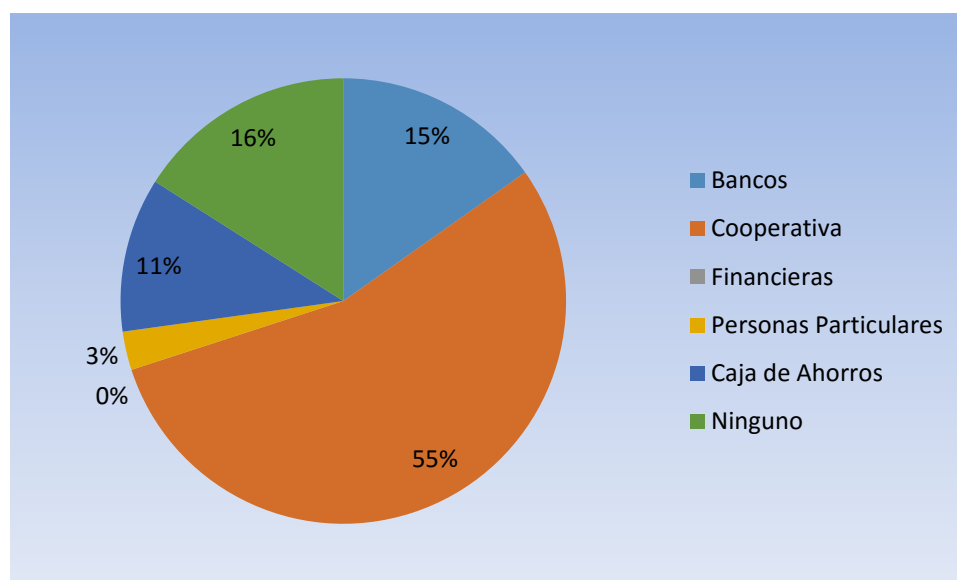
Fuentes de financiamiento

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bancos	38	15
Cooperativa	137	55
Financieras	0	0
Personas Particulares	7	3
Caja de Ahorros	28	11
Ninguno	40	16
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 14

Fuentes de financiamiento



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Las Fuentes de Financiamiento más utilizadas por parte de los habitantes del sector son las Cooperativas, porque han hecho posible que se les otorgue un crédito que les permita seguir desarrollando sus actividades.

13. ¿Las entidades en las que usted ha solicitado crédito le han brindado las suficientes facilidades?

Cuadro N° 17

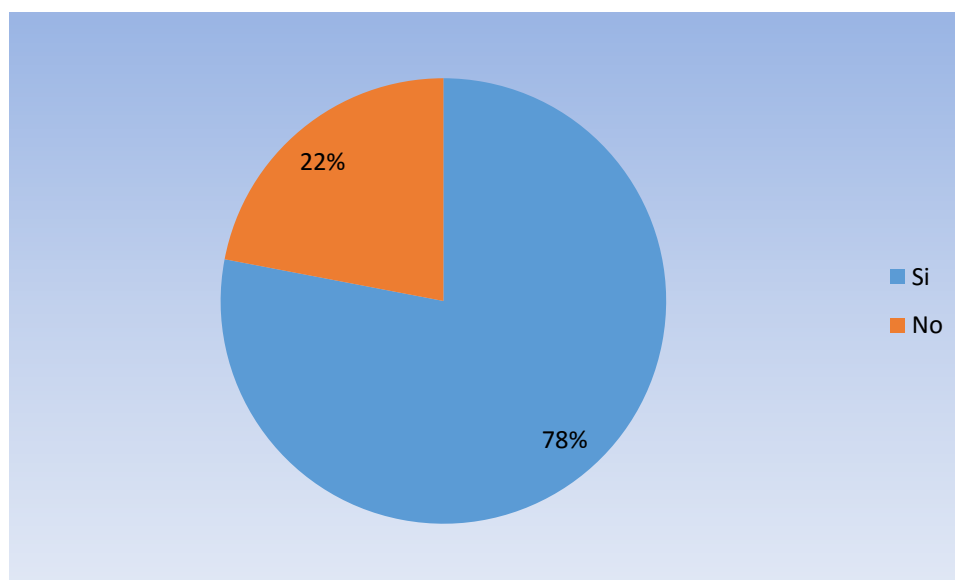
Facilidades de crédito

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	195	78
No	55	22
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 15

Facilidades de crédito



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Según las encuestas realizadas se da a conocer que las personas cuando han ido a solicitar un crédito les han facilitado dando la información suficiente para poder acceder a un crédito brindándoles la atención y amabilidad suficiente para poder solicitarlo y ganar la confianza.

14. ¿Considera que las tasas de interés que cobran las financieras en los créditos son?

Cuadro N° 18

Apreciación sobre las tasas de interés

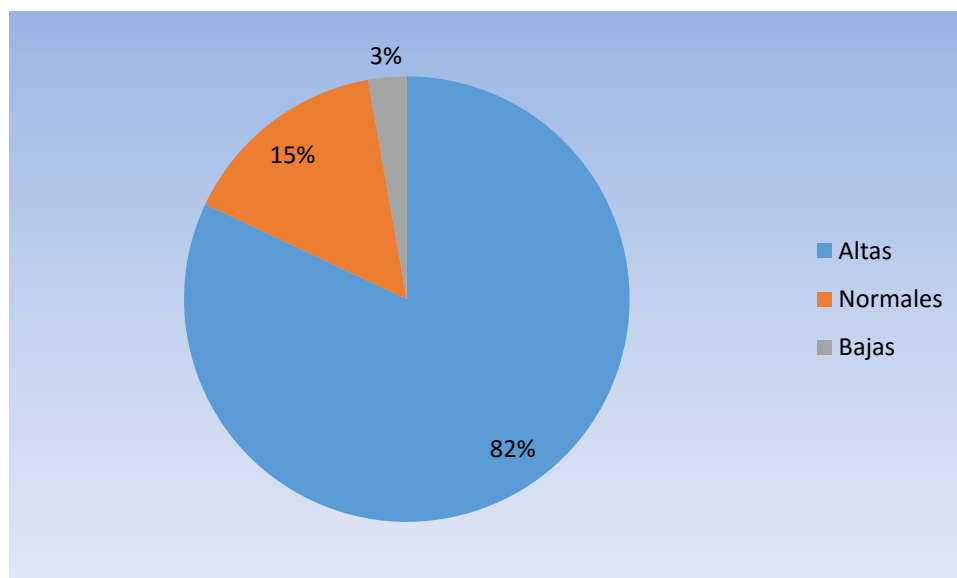
VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Altas	205	82
Normales	38	15
Bajas	7	3
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.

Elaborado por: El autor.

Gráfico No 16

Apreciación sobre las tasas de interés



Fuente: Población de La Carolina.

Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

En lo que se refiere al cobro de las tasas de interés por parte de las financieras se considera que son muy altas, ya que La Carolina no es considerado como un sector que generen muchos ingresos entonces las personas no cuentan con solvencia económica, alta para cubrir deudas y pagos de intereses.

15. ¿Le gustaría tener accesos a créditos con bajas tasas de interés, plazos optativos y sin tantos documentos?

Cuadro N° 19

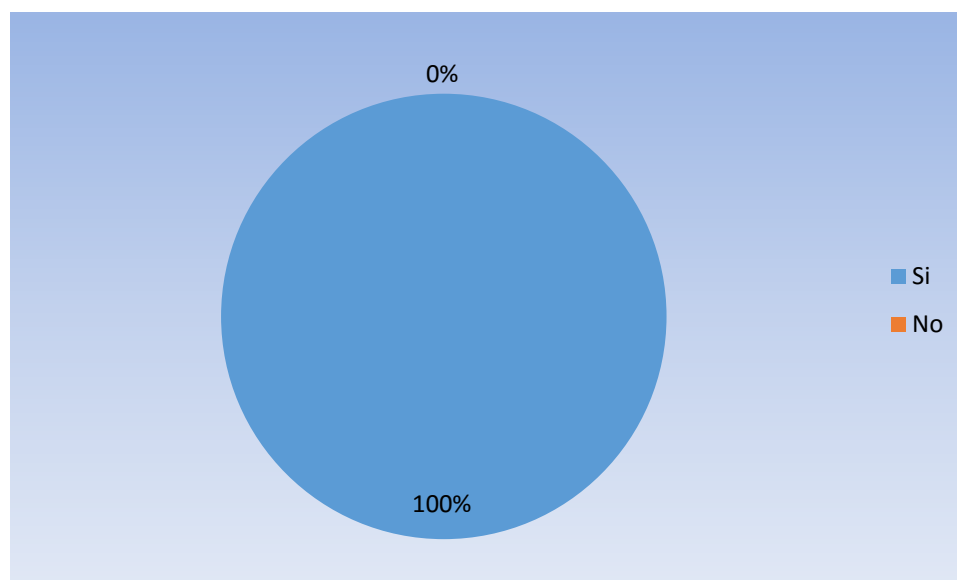
Acceso a créditos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	250	100
No	0	0
	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 17

Acceso a créditos



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La mayoría de habitante contestó que le gustaría mucho tener acceso a un crédito, sin ningún trámite ya que muchas veces son muy demorosos y dañan los planes de trabajo que están realizándose, es por ello que serían buenas alternativas para un rápido crédito y tasas de interés considerables y que no exista mucho papeleo al momento de su trámite.

16. ¿Estaría usted de acuerdo con la creación de una cooperativa de ahorro y crédito legalmente constituida en la Parroquia La Carolina?

Cuadro N° 20

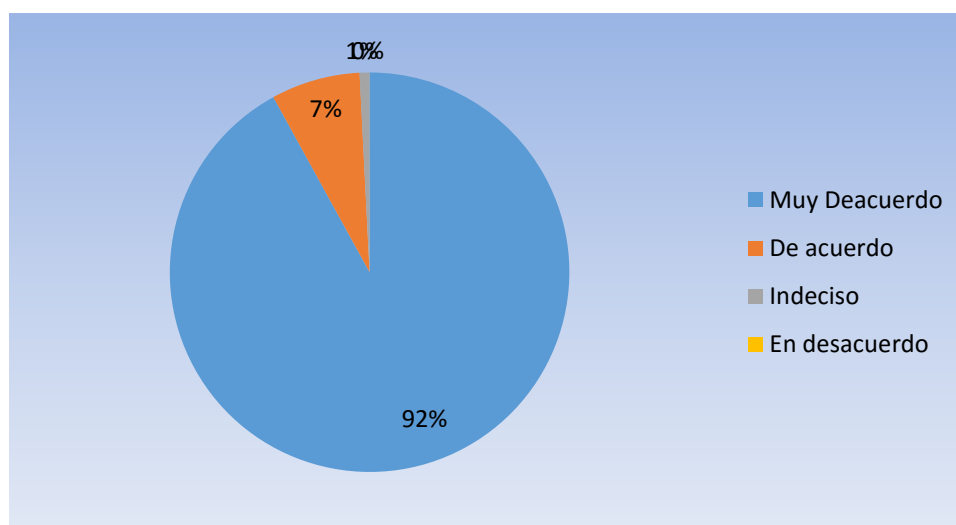
Aceptación de la cooperativa

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy De acuerdo	230	92
De acuerdo	18	7
Indeciso	2	1
En desacuerdo	0	0
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 18

Aceptación de la cooperativa



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con la encuesta realizada en el sector de La Carolina se determina que los habitantes están muy de acuerdo en la creación de una cooperativa de Ahorro y Crédito legalmente constituida que permita a las habitantes tener facilidades de obtención de crédito y para la seguridad de sus ingresos.

17. ¿En el caso que se decidiera formar la cooperativa de ahorro crédito, formaría parte de la entidad?

Cuadro N° 21

Predisposición para formar parte de la cooperativa

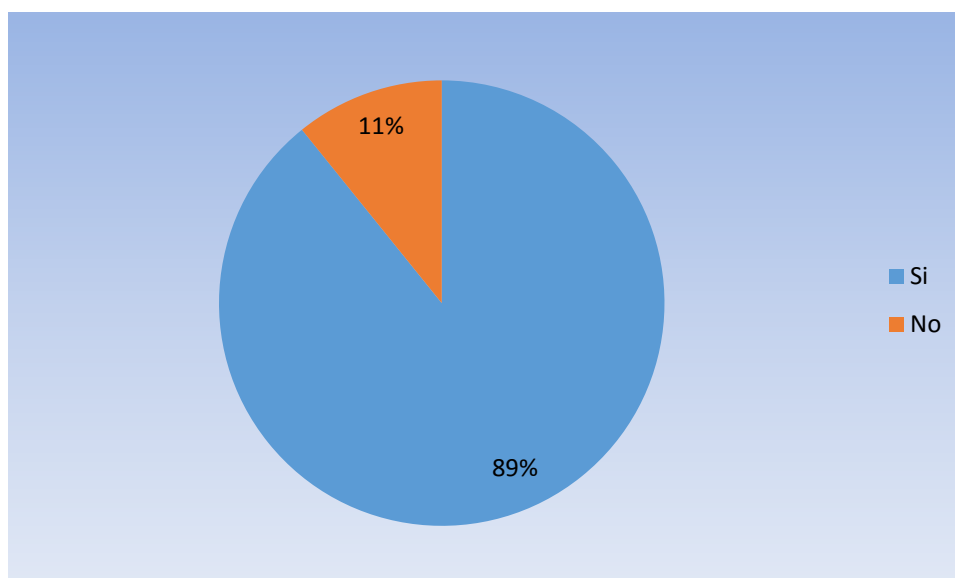
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	223	89
No	27	11
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.

Elaborado por: El autor.

Gráfico No 19

Predisposición para formar parte de la cooperativa



Fuente: Población de La Carolina.

Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La gran mayoría de habitantes de este sector está de acuerdo y tiene la predisposición para formar parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, ya que sería de beneficio para todas las personas porque tendrían muy cerca una financiera donde se pueda obtener créditos que le permita beneficiarse de todos los servicios que prestan.

18. ¿Cuál es el medio de información que más le gusta?

Cuadro N° 22

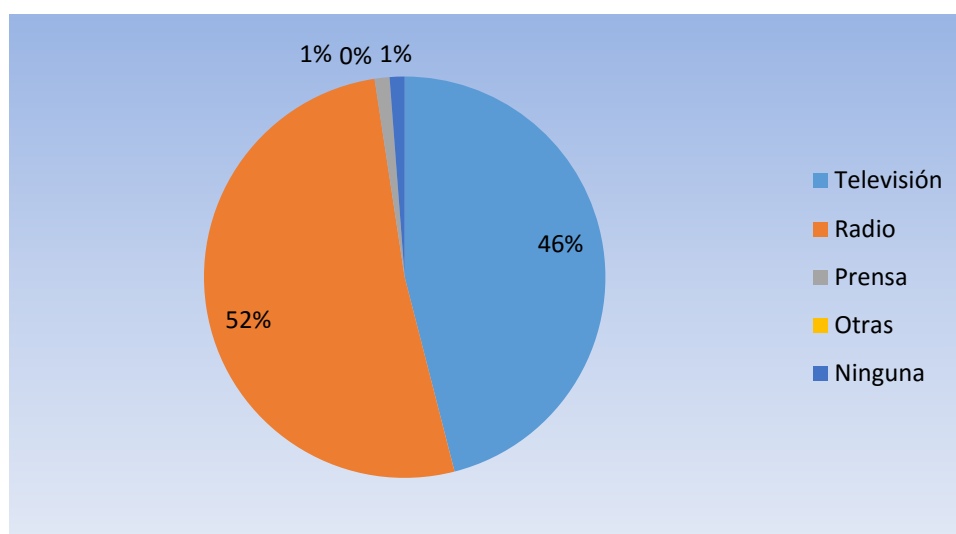
Medio de información

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión	115	46
Radio	129	52
Prensa	3	1
Otras	0	0
Ninguna	3	1
Total	250	100

Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

Gráfico No 20

Medio de información



Fuente: Población de La Carolina.
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a las encuestas realizadas se da a conocer que los habitantes del sector de La Carolina tienen como preferencia la radio como medio de información, porque le tiene diariamente comunicados de los sucesos del País y el mundo entero detallándoles los hechos y acontecimientos que se desarrollan dentro y fuera del País.

3.5. Mercado Meta.

Con esta preliminar se puede establecer como mercado meta para este proyecto a la Parroquia La Carolina del Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura y las parroquias aledañas como son la parroquia de Jijón y Caamaño y la parroquia Guatal de los cantones Mira y Espejo de la provincia del Carchi que tiene la posibilidad de ahorro y necesidad de financiamiento por su cercanía con la parroquia la Carolina.

3.6. Análisis de la Demanda.

Para establecer la demanda se usaron instrumentos, técnicas de estudio tales como: la información estadística y la investigación de campo.

Para el caso en estudio, la determinación de la demanda del servicio de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. , se obtuvo a través de las encuestas dirigidas a la población de la Parroquia La Carolina. Logrando como resultado una demanda total en las personas encuestadas.

De acuerdo a la investigación de campo ejecutada, los servicios más reclamados por parte de la población objeto de estudio son: Servicios de Créditos a tasas competitivas, ahorro de dinero con tasas de interés mejores que las entidades financieras como bancos comunales y cajas de ahorro del sector, y deseo de pertenecer a la Cooperativa de Ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.

3.6.1. Demanda histórica

Para establecer la demanda histórica se tomó datos del Plan de Ordenamiento Territorial de la parroquia la Carolina.

La población económicamente activa para la parroquia de la carolina 718 según INEC CENSO 2010. Pero necesito el PEA 2015 realizare una proyección de con la tasa de crecimiento 1,63 % que tiene el crecimiento de la población de la ciudad de Ibarra según INEC censo 2010

Cuadro N° 23

Proyección de Pea al 2015

AÑO	POBLACION	TASA DE CRECIMIENTO
2010	718	1,63%
2011	730	1,63%
2012	742	1,63%
2013	754	1,63%
2014	766	1,63%
2015	778	1,63%

Fuente: INEC
Elaborado por: el autor

3.6.2. Comportamiento histórico y actual de la demanda

Los datos utilizados son netamente educativos ya que por ser un tema reservado por la cooperativa no se debelaran en este estudio.

Cuadro N° 24

Comportamiento histórico y actual de la demanda

AÑOS	PEA	TPC	% ACEPATACION	DEMANDA PROYECTADA
2010	718	1,63%	89%	639
2011	730	1,63%	89%	649
2012	742	1,63%	89%	660
2013	754	1,63%	89%	671
2014	766	1,63%	89%	681
2015	778	1,63%	89%	692

Fuente: INEC
Elaboración: autor

3.6.3. Proyección de la Demanda.

Cuadro N° 25

Proyección de demanda

AÑOS	PEA	TPC	% ACEPTACION	DEMANDA	
				PROYECTADA	
2017	791	1,63%	89%	703	
2018	804	1,63%	89%	716	
2019	817	1,63%	89%	727	
2020	830	1,63%	89%	738	
2021	844	1,63%	89%	751	

Fuente: INEC
Elaboración: el autor

3.7. Análisis de la oferta.

Para el análisis de la oferta, se necesita tomar en cuenta que tipo de institución financiera opera en la zona y que tipos de servicios están actualmente ofertando.

Mediante observación directa se pudo determinar que existe dos entidades que brinda créditos de forma remota y estas son Visión Fund y la cooperativa de Ahorro y crédito Huayco Pungo, los mismos que no satisfacen las necesidades de la parroquia, claro está que las entidades consideradas competencia sustituta se encuentran en Ibarra que es la ciudad más cercana a la Parroquia la Carolina.

3.7.1. Oferta actual.

Los servicios financieros se encuentran ofertados por instituciones financieras de carácter formal tales como: Bancos privados, Banco Nacional de Fomento, cooperativas entre otros.

Cuadro N° 26**Entidades financieras del cantón Ibarra**

Entidades Financieras
Banco Pichincha
Banco Pacifico
Produbanco
Banco Internacional
Banco nacional de fomento
Cooperativas de ahorro y crédito
Cooperativa Atuntaqui
Cooperativa Pilahuin Tío
Cooperativa Tulcán
Cooperativa 29 de octubre
Cooperativa San Antonio
Cooperativa Artesanos
Cooperativa Santa Anita
Cooperativa Esencia Indígena
Cooperativa Ecuacreditos
Cooperativa Huayco Pungo
Otras

Fuente: Observación Directa

Elaborado por: El autor

El investigador pudo comprobar que en la zona existe la oferta de crédito informal otorgado por usureros que se aprovechan de la necesidad de la gente que necesitan el dinero para financiar sus actividades productivas.

3.8. Proyección de la Demanda Potencial a Satisfacer.

Para determinar la demanda potencial a satisfacer, se toma como base las encuesta realizada a la comunidad, donde al preguntar:

¿En el caso que se decidiera formar la cooperativa de ahorro crédito, formaría parte de la entidad? Pregunta N° 17.

Los encuestados en un 89% manifiestan que si formarían parte de la entidad. Pero Entonces se puede plantear la demanda potencial a satisfacer.

Cuadro N° 27***Demanda potencial a satisfacer***

AÑO	DEMANDA POTENCIAL N° DE HABITANTES	DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER 89%
2017	791	703
2018	804	716
2019	817	727
2020	830	738
2021	844	751

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: El autor

3.9. Estrategias MIX

Las estrategias MIX tienen como finalidad introducir y posicionar los servicios que brindará la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidad (CACMU) en la parroquia La Carolina.

- Entregar publicidad puerta a puerta promocionando los servicios financieros y no financieros que otorgar la cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas CACMU Ltda.
- Trabajar con organizaciones y asociaciones de la zona creando alianzas estratégicas que permitan llegar con los servicios que otorgar la cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas CACMU Ltda. a las personas que necesita de manera más efectiva.

- Realizar convenios con empresas e instituciones del sector para colocar publicidad dentro de las misma y brindar los servicios a los integrantes de las mismas
- Colocar publicidad radial en la emisora Negra Latina de la Ciudad de San Lorenzo ya que la misma se escucha en todo el sector

3.9.1. Producto

El producto tiene que ver con los servicios que brindará la institución financiera, los cuales serán: captación de depósitos, créditos y servicios complementarios, según las necesidades identificadas en la investigación de campo.

Estos servicios estarán respaldados por la asesoría de un equipo de trabajo formado por profesionales calificados que darán el seguimiento personalizado a los procesos de la población en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidad (CACMU).

3.9.2. Precio

El precio está relacionado con las tasas de interés que manejará la institución financiera. Para esto se realizará estudios permanentes de las necesidades y sugerencias de la población para poder satisfacer las necesidades financieras.

3.9.3. Promoción y Publicidad

Para la publicidad se utilizará medios de comunicación visuales y auditivos locales como son: radio, televisión e internet. Además se diseñará hojas volantes, afiches y una página web como medio de información escrita.

3.9.4. Plaza

Para brindar los servicios financieros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidad (CACMU), en forma eficiente en la Parroquia la Carolina, se procederá a instalar oficinas operativas.

3.10. Conclusiones.

Posteriormente de ejecutar el estudio de mercado se logra establecer las siguientes conclusiones:

- Se puede evidenciar una total predisposición de la parroquia en que se cree una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas CACMU Ltda.
- Posteriormente de haber ejecutado la investigación se llega a la conclusión que existe un 89% de personas interesadas en formarían parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas CACMU Ltda.
- La investigación determinó que la mayor parte de la población no están satisfechos con los productos financieros que les brindan las instituciones financieras, en cuestiones de créditos, tasas de interés, como también en el papeleo y la tardanza en la entrega de los créditos.

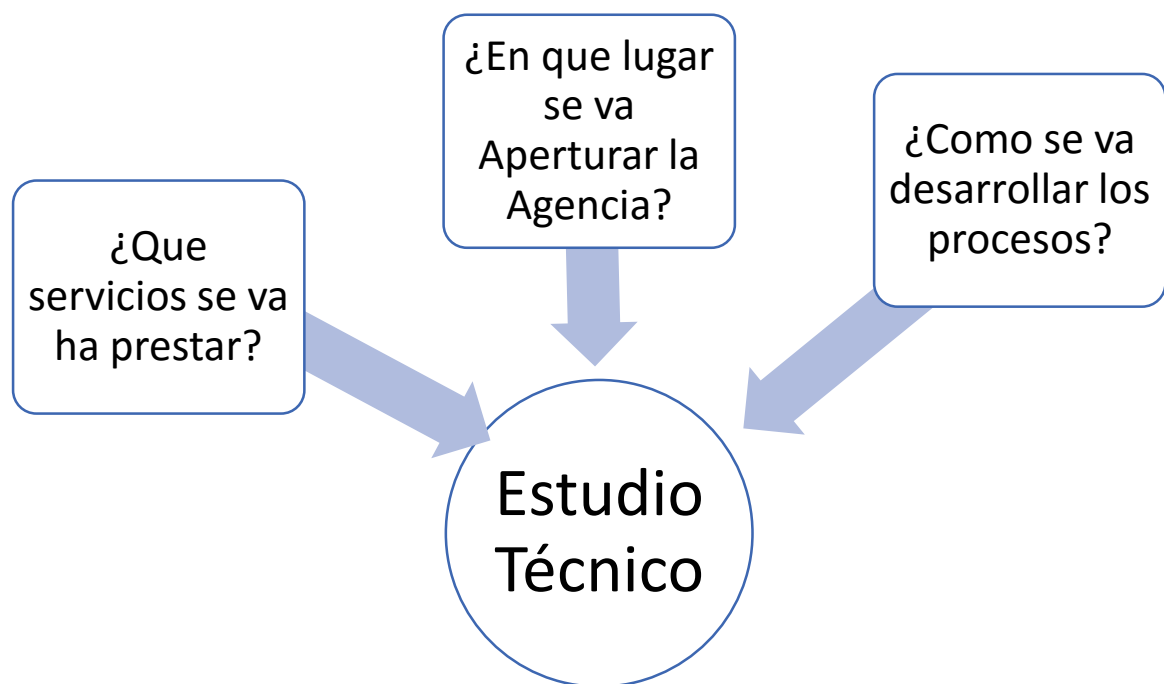
CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio tiene como principal objetivo principal identificar los aspectos técnicos que necesita el proyecto para la utilización correcta de los recursos disponibles y generar la mayor rentabilidad.

Gráfico No 21

Fases del estudio técnico



4.1. Localización optima del proyecto

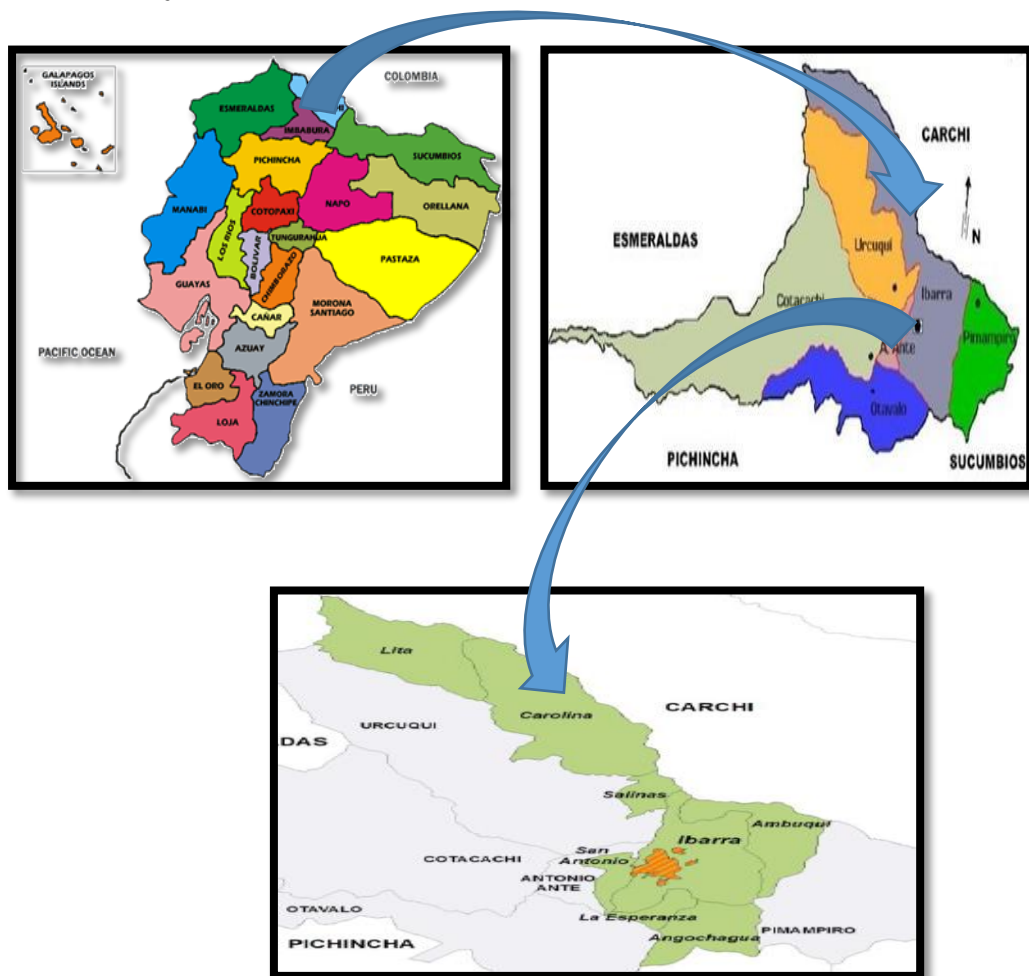
Para determinar la localización del proyecto, se realizó un análisis macro y micro localización, con el propósito de escoger el lugar adecuado, que contribuya a obtener mayor rentabilidad sobre la inversión; así como también que permita contribuir a la optimización y minimización de los recursos.

4.1.1. Macrolocalización

El presente proyecto está localizado en la República del Ecuador, Provincia de Imbabura, Parroquia La Carolina.

Gráfico No 22

Macrolocalización



Fuente: Plan de Ordenamiento de la Parroquia La Carolina

La parroquia se encuentra asentada principalmente en zona montañosa. El punto más bajo está a 1098 msnm, en una zona cercana a Santa Marianita de Yacucaspi en la frontera sur este, mientras que el punto más alto está a 3484 msnm y se encuentra en la frontera sur oeste de la parroquia. De acuerdo a la geomorfología del lugar la zona más extensa corresponde al

relieve escarpado que ocupa el 35,6% del territorio parroquial, seguido por las vertientes irregulares que cubren el 27% y finalmente los relieves montañosos que ocupan el 21% del territorio parroquial. Estas fuertes irregularidades del territorio condicionan las actividades agropecuarias, y es visualizado por la gente como un problema importante.

4.1.2. Microlocalización

La microlocalización del proyecto será:

Ciudad: Parrquia La Carolina.

Dirección: Parque Central, Calle Junin.

Aspectos para la microlocalización

Obras de Infraestructura

Este sector cuenta con infraestructura básica e idónea para el funcionamiento de la cooperativa, ya que cuenta con red de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, red de telefonía, haciéndolo un sector estratégico para la ubicación.

Vías de Acceso

El sector en donde se ubicará la cooperativa cuenta con vías de primer orden, que permiten garantizar la movilidad de la población.

Talento Humano.

El personal para desempeñar las actividades de la cooperativa será contratado según las necesidades de la institución, los mismos que debe contar con la preparación profesional pertinente.

4.2. Tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto de la nueva agencia, se tomó en consideración ciertos factores importantes dentro del desarrollo de estudio de factibilidad.

4.2.1. Factores que definen el tamaño del Proyecto

Dentro de este estudio se identificaron los componentes que influyen en la determinación de lo que se supone el tamaño óptimo del Proyecto, lo primero que se llevó a cabo fue la determinación de la cantidad de operaciones que se van a manejar, que para este calculado por el número de socios cooperantes que darán sus aportes mensuales puesto que se trata de controlar la parte de las aportaciones de la manera más eficiente.

Por otra parte se consideró la cantidad de socios que se estima harían uso de los créditos en el transcurso del primer año. La cantidad de cooperantes depende de la demanda que de acuerdo a la investigación está conformada por 89% de la demanda potencial de la Parroquia La Carolina. Así además, se comprobó la necesidad de la creación de políticas para la administración de los aportes, y demás condiciones para que los créditos sean otorgados.

El tamaño del proyecto obedecerá a la capacidad en la prestación de los servicios, para lo cual será necesario el uso de material y equipo informativo como lo son: libros de registros, computadoras, útiles de oficina; todo ello bajo la responsabilidad y el cuidado de personal asignado.

Entre los elementos que deben tomarse en cuenta para determinar el tamaño del proyecto, se han considerado los siguientes:

- **Población Objetivo y Demanda.**

La demanda se ha tomado en cálculo a partir de los datos obtenidos en el Estudio de Mercado; debido a que no existe un dato estadístico del número de usuarios que harán uso de los servicios financieros en la región.

Población Objetivo: Está constituida por la población desprovisto de los servicios financieros, que requiere los servicios del proyecto para satisfacer la necesidad identificada.

- **Equipo y tecnología**

Para la determinación del tamaño del proyecto, la tecnología presenta problemas para su adecuación, en el establecimiento y operación en el espacio físico; lo que exige a elegir tecnología del tamaño diferente al ideal.

4.3. Distribución de las instalaciones de la cooperativa

La cooperativa contará con todas sus áreas operacionales para desarrollar sus actividades de manera ordenada y eficiente.

A continuación se detalla la distribución de todas sus áreas tanto la parte operativa como administrativa de la entidad.

Cuadro N° 28***Distribución de las instalaciones***

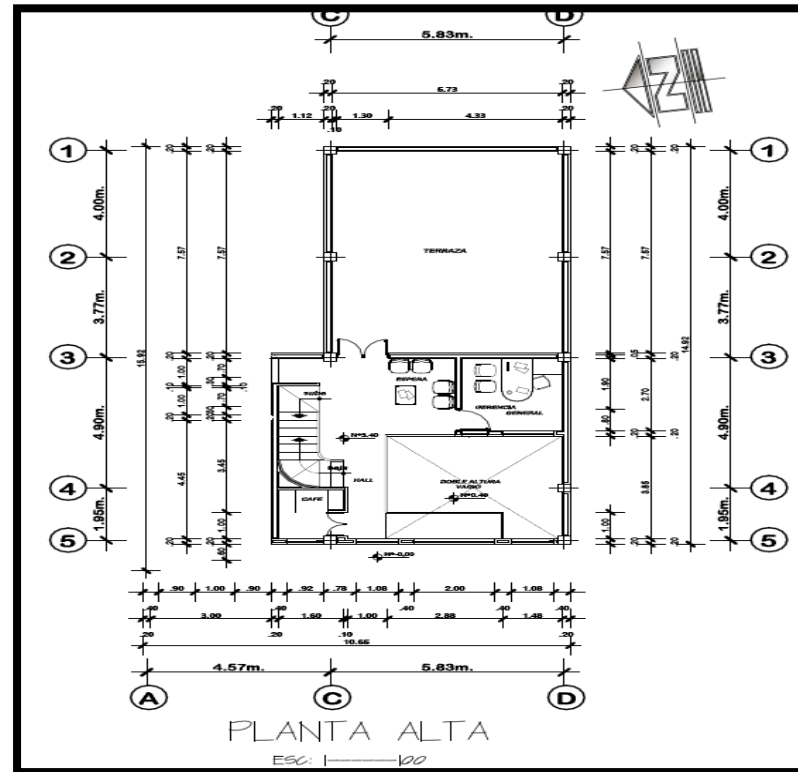
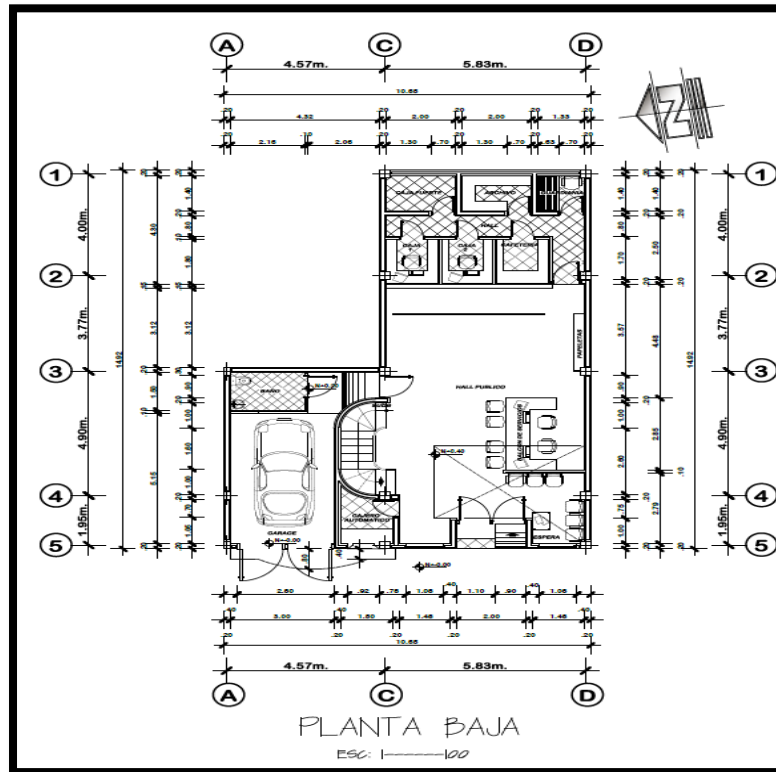
No.	AREA	m²
1	Jefe de agencia	12
2	Balcón de servicios	14
3	Cajas 1	10
4	Caja 2	10
5	Zona de espera	24
6	Baño	9
TOTAL		79

 Elaborado por: El autor

4.3.1. Diseño de las instalaciones

Gráfico No 23

Diseño de las instalaciones



Elaborado por: Arq. Nataly Palacios

4.4. Proceso de producción

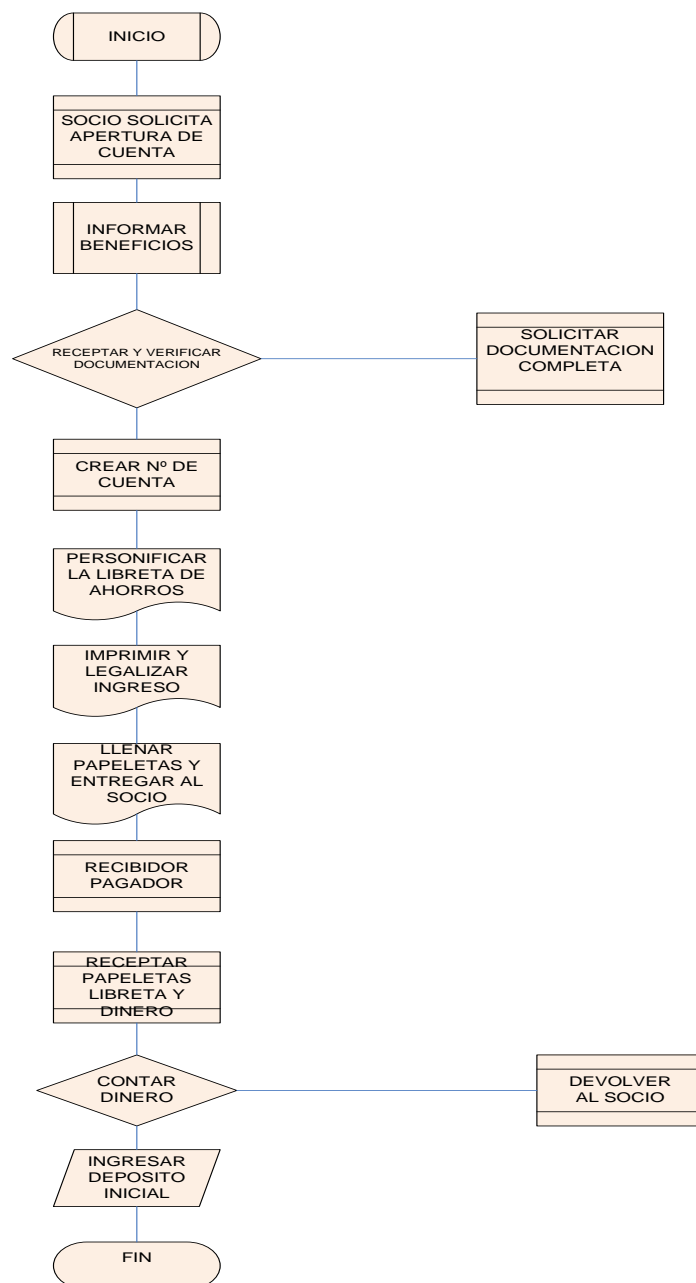
Constituye describir los pasos que se necesita para acceder a los servicios que presta la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACMU agencia La Carolina.

Flujograma de Servicios

- Simbología
- Flujograma de Apertura de Cuentas

Gráfico No 24

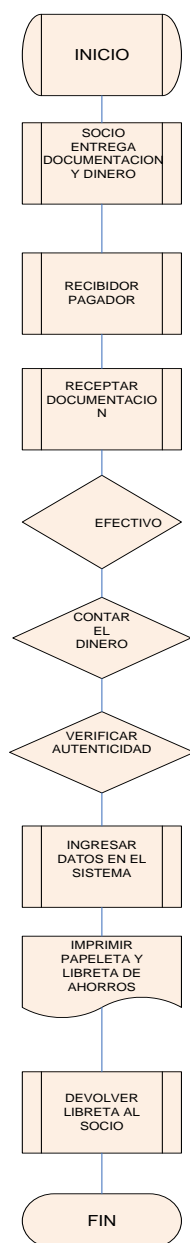
Apertura de cuentas



•Flujograma de Depósitos

Gráfico No 25

Flujograma de Depósitos

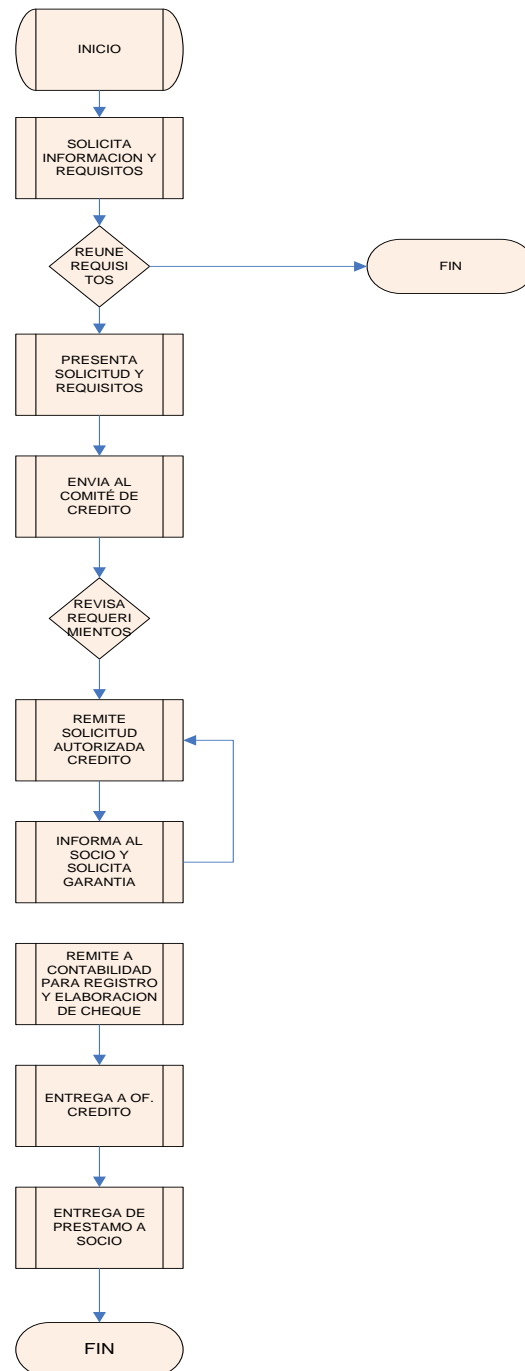


Elaborado por: El autor

- **Flujograma de Obtención de Crédito**

Gráfico No 26

Flujograma de Obtención de Crédito

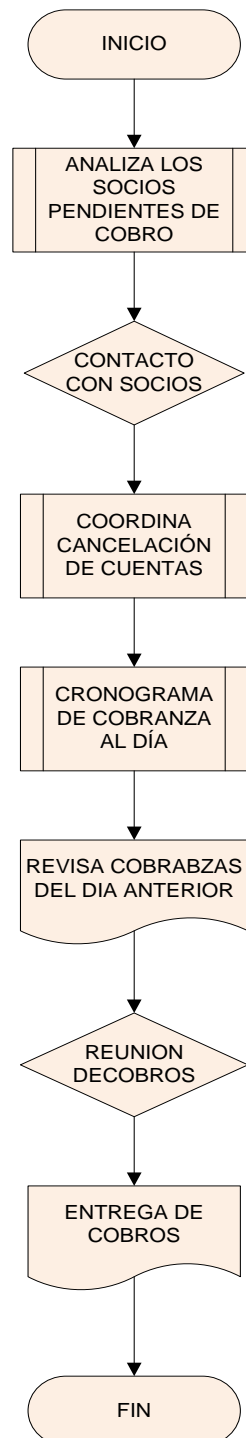


Elaborado por: El autor

- **Flujograma de cobros y recuperación de cartera.**

Gráfico No 27

Flujograma de cobros y recuperación de cartera.



Elaborado por: El autor

4.5. Requerimiento de activos para operatividad

- **Equipo de Computación**

Se adquirirá equipo de computación, como:

Cuadro N° 29

Equipo de computación

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras de escritorio	3	950,00	2.850,00
Copiadora multifunción	1	1.100,00	1.100,00
TOTAL			3.950,00

Fuente: Almacén Pc Byte
Elaborado por: El autor

- **Equipo de Oficina**

El equipo de oficina está compuesto por:

Cuadro N° 30

Equipo de oficina

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Impresora	2	150	300
Teléfono	1	60	60
celular	1	80	80
Televisión	1	600	600
TOTAL			1.040,00

Fuente: Almacén Ganga
Elaborado por: El autor

- **Muebles y Enseres**

Cuadro N° 31

Muebles y enseres

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio ejecutivo	3	230	690
Escritorio secretaria	3	150	450
Sillas tipo secretaria	4	65	260
Archivadores aéreos	2	50	100
Archivadores tipo arturito	2	60	120
Mesa para reuniones	1	180	180
Sillas para reuniones	10	30	300
Sillon para tres personas	1	220	220
Sillon para dos personas	1	170	170
Mueble tipo cafetería	1	150	150
TOTAL			2.640,00

Fuente: Almacén Amoblar

Elaborado por: El autor

- **Resumen de Inversión**

Cuadro N° 32

Resumen de la inversión fija

CONCEPTO	VALOR
Muebles y enseres	2.640,00
Equipo de computación	3.950,00
Equipo de oficina	1.040,00
TOTAL	7.630,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Cuadro N° 33***Inversión total***

Concepto	Valor
Resumen inversión fija	7630
Resumen inversión variable	4325
Total inversión	11995

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero tiene como objetivo ordenar la información que es obtenida de los capítulos anteriores. Además, en el estudio financiero se comprobará que con los recursos que se dispone se puede ejecutar el proyecto.

5.1. Ingresos.

El capital operativo que cuenta la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas CACMU Ltda. al inicio de las actividades de la nueva agencia es de 127.370 dólares después de restar la inversión en activos fijos de 7630 dólares, de un capital total de 135.000 dólares, este monto total es el resultado del desembolso de la matriz.

5.1.1. Proyección de Ingresos

Para los ingresos y su proyección se ha tomado en cuenta el estudio de mercado donde la población tienen la predisposición de depositar 25 dólares mensuales, los cuales serán divididos en el 50% para ahorro los mismos que ganaran interés y el restante para certificados de aportación los cuales no generan interés.

Para la proyección del número de socios de cada año se tomó en cuenta que se inicia las actividades con 832 socios según la aceptabilidad del mercado, para el primer año de proyección se aplicó un incremento porcentual 89 % según las capacidades operativas y administrativas de la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas CACMU Ltda. , enseguida los resultados.

Cuadro N° 34**Proyección de socios**

AÑO	N° Socios	Depósitos mensual	Total mensual	Certificados de aportación	Depósito anual
1	703	25	17575	8787	210900
2	716	25	17900	8950	214800
3	727	25	18175	9087	218100
4	738	25	18450	9225	221400
5	751	25	18775	9387	225300

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: El autor

El presupuesto de ingresos está representado por los intereses de los créditos otorgados a los socios a una de interés del 15% anual.

Para el cálculo de estos ingresos se utilizará la siguiente fórmula.

$$M = C(1 + i)^n$$

$$I = Cit$$

Dónde:

Donde:

M = monto

I = interés

C = capital

C = capital

i = tasa de interés

i = tasa de interés

n = periodo de tiempo

t = tiempo

$$M = 130.895(1 + 0,0125)^1$$

$$I = (130.895)(0,0125)(1)$$

$$M = 132.531$$

$$I = 1.636$$

Cuadro N° 35**Intereses ganados año 1**

AÑO 2017	CAPITAL	INTERESES	TOTAL	AUMENTO CAPITAL
				127.370,00
31/01/2017	130.895	1.636	132.531	3.525
28/02/2017	136.056	1.701	137.757	3.525
31/03/2017	141.282	1.766	143.048	3.525
30/04/2017	146.573	1.832	148.405	3.525
31/05/2017	151.930	1.899	153.829	3.525
30/06/2017	157.354	1.967	159.321	3.525
31/07/2017	162.846	2.036	164.882	3.525
31/08/2017	168.407	2.105	170.512	3.525
30/09/2017	174.037	2.175	176.212	3.525
31/10/2017	179.737	2.247	181.984	3.525
30/11/2017	185.509	2.319	187.828	3.525
31/12/2017	191.353	2.392	193.745	3.525
	INTERÉS	24.075		169.670

Cuadro N° 36**Intereses ganados año 2**

AÑO 2018	CAPITAL	INTERESES	TOTAL	AUMENTO CAPITAL
				193.745
31/01/2018	197.795	2.472	200.267	4.050
28/02/2018	204.317	2.554	206.871	4.050
31/03/2018	210.921	2.637	213.558	4.050
30/04/2018	217.608	2.720	220.328	4.050
31/05/2018	224.378	2.805	227.182	4.050
30/06/2018	231.232	2.890	234.123	4.050
31/07/2018	238.173	2.977	241.150	4.050
31/08/2018	245.200	3.065	248.265	4.050
30/09/2018	252.315	3.154	255.469	4.050
31/10/2018	259.519	3.244	262.763	4.050
30/11/2018	266.813	3.335	270.148	4.050
31/12/2018	274.198	3.427	277.626	4.050
	INTERÉS	35.281		242.345

Cuadro N° 37**Intereses ganados año 3**

AÑO 2019	CAPITAL	INTERESES	TOTAL	AUMENTO CAPITAL
				277.626
31/01/2019	282.301	3.529	285.829	4.675
28/02/2019	290.504	3.631	294.136	4.675
31/03/2019	298.811	3.735	302.546	4.675
30/04/2019	307.221	3.840	311.061	4.675
31/05/2019	315.736	3.947	319.683	4.675
30/06/2019	324.358	4.054	328.412	4.675
31/07/2019	333.087	4.164	337.251	4.675
31/08/2019	341.926	4.274	346.200	4.675
30/09/2019	350.875	4.386	355.261	4.675
31/10/2019	359.936	4.499	364.435	4.675
30/11/2019	369.110	4.614	373.724	4.675
31/12/2019	378.399	4.730	383.129	4.675
	INTERÉS	49.403		333.726

Cuadro N° 38**Intereses ganados año 4**

AÑO 2020	CAPITAL	INTERESES	TOTAL	AUMENTO CAPITAL
				383.129
31/01/2020	388.504	4.856	393.360	5.375
28/02/2020	398.735	4.984	403.719	5.375
31/03/2020	409.094	5.114	414.208	5.375
30/04/2020	419.583	5.245	424.828	5.375
31/05/2020	430.203	5.378	435.580	5.375
30/06/2020	440.955	5.512	446.467	5.375
31/07/2020	451.842	5.648	457.490	5.375
31/08/2020	462.865	5.786	468.651	5.375
30/09/2020	474.026	5.925	479.951	5.375
31/10/2020	485.326	6.067	491.393	5.375
30/11/2020	496.768	6.210	502.978	5.375
31/12/2020	508.353	6.354	514.707	5.375
	INTERÉS	67.078		447.629

Cuadro N° 39**Intereses ganados año 5**

AÑO 2021	CAPITAL	INTERESES	TOTAL	AUMENTO CAPITAL
				514.707
31/01/2021	520.882	6.511	527.393	6.175
28/02/2021	533.568	6.670	540.238	6.175
31/03/2021	546.413	6.830	553.243	6.175
30/04/2021	559.418	6.993	566.411	6.175
31/05/2021	572.586	7.157	579.743	6.175
30/06/2021	585.918	7.324	593.242	6.175
31/07/2021	599.417	7.493	606.910	6.175
31/08/2021	613.085	7.664	620.748	6.175
30/09/2021	626.923	7.837	634.760	6.175
31/10/2021	640.935	8.012	648.946	6.175
30/11/2021	655.121	8.189	663.310	6.175
31/12/2021	669.485	8.369	677.854	6.175
	INTERÉS	89.047		588.807

Cuadro N° 40**Resumen intereses ganados en préstamos**

RESUMEN INTERESES GANADOS EN PRESTAMOS					
2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
24.075	35.281	49.403	67.078	89.047	264.884

5.2. Egresos.

Para calcular el presupuesto de egresos se considera los intereses causados, suministros de oficina, sueldos administrativos, gastos de constitución, depreciación.

5.2.1. Intereses Causados

Este interés se origina del capital operativo sumado los ahorros de los socios a una tasa del 4% anual. Los cálculos de detallan a continuación:

$$I = Cit$$

Dónde:

I = interés

C = capital

i = tasa de interés

t = tiempo

$$I = (129.133)(0,00333)(1)$$

$$I = 430$$

Cuadro N° 41

Intereses causados año 1

AÑO 2017	AHORROS	INTERÉS PAGADO CAUSADO
Aporte Inicial	127.370	
31/01/2017	129.133	430
28/02/2017	130.895	436
31/03/2017	132.658	442
30/04/2017	134.420	448
31/05/2017	136.183	454
30/06/2017	137.945	460
31/07/2017	139.708	466
31/08/2017	141.470	472
30/09/2017	143.233	477
31/10/2017	144.995	483
30/11/2017	146.758	489
31/12/2017	148.520	495
		5.553

Cuadro N° 42**Intereses causados año 2**

AÑO 2018	AHORROS	INTERÉS PAGADO CAUSADO
31/01/2018	150.545	502
28/02/2018	152.570	509
31/03/2018	154.595	515
30/04/2018	156.620	522
31/05/2018	158.645	529
30/06/2018	160.670	536
31/07/2018	162.695	542
31/08/2018	164.720	549
30/09/2018	166.745	556
31/10/2018	168.770	563
30/11/2018	170.795	569
31/12/2018	172.820	576
		6.467

Cuadro N° 43**Intereses causados año 3**

AÑO 3	AHORROS	INTERÉS PAGADO CAUSADO
31/01/2019	175.158	584
28/02/2019	177.495	592
31/03/2019	179.833	599
30/04/2019	182.170	607
31/05/2019	184.508	615
30/06/2019	186.845	623
31/07/2019	189.183	631
31/08/2019	191.520	638
30/09/2019	193.858	646
31/10/2019	196.195	654
30/11/2019	198.533	662
31/12/2019	200.870	670
		7.521

Cuadro N° 44**Intereses causados año 4**

AÑO 4	AHORROS	INTERÉS PAGADO CAUSADO
31/01/2020	203.558	679
28/02/2020	206.245	687
31/03/2020	208.933	696
30/04/2020	211.620	705
31/05/2020	214.308	714
30/06/2020	216.995	723
31/07/2020	219.683	732
31/08/2020	222.370	741
30/09/2020	225.058	750
31/10/2020	227.745	759
30/11/2020	230.433	768
31/12/2020	233.120	777
		8.734

Cuadro N° 45**Intereses causados año 5**

AÑO 5	AHORROS	INTERÉS PAGADO CAUSADO
31/01/2021	236.208	787
28/02/2021	239.295	798
31/03/2021	242.383	808
30/04/2021	245.470	818
31/05/2021	248.558	829
30/06/2021	251.645	839
31/07/2021	254.733	849
31/08/2021	257.820	859
30/09/2021	260.908	870
31/10/2021	263.995	880
30/11/2021	267.083	890
31/12/2021	270.170	901
		10.128

Cuadro N° 46**Resumen interés pagados causados**

RESUMEN INTERÉS PAGADOS CAUSADOS					
2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
5.553	6.467	7.521	8.734	10.128	38.402

Elaborado por: El autor

5.2.2. Gastos Administrativos.

Son aquellos egresos incurridos en actividades de planificación, dirección, control, organización y evaluación.

1. Suministros de Oficina.

Se refiere a todos los materiales de oficina adquiridos en cada año.

Cuadro N° 47**Suministros de oficina**

RUBRO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	2016	2017	2018	2019	2020
				COSTO	COSTO	COSTO	COSTO	COSTO
				TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Papel bond	3	Resma	3,8	11	12	12	13	13
Esferos	12	Unidad	0,15	2	2	2	2	2
Sobres	24	Unidad	0,05	1	1	1	1	1
Papel Fax	3	Unidad	2,9	9	9	9	10	10
Papel Carbón	3	Unidad	1,9	6	6	6	6	6
Almohadilla sellos	1	Unidad	1,4	1	1	1	2	2
Sellos	2	Unidad	2,5	5	5	5	6	6
Corrector líquido	3	Unidad	1,2	4	4	4	4	4
Cinta de embalaje	1	unidad	0,95	1	1	1	1	1
Grapadora	1	Unidad	4,5	5	5	5	5	5
Grampas	1	Unidad	0,6	1	1	1	1	1
Perforadora	1	Unidad	4	4	4	4	4	5
Clips Estandar	4	Unidad	0,3	1	1	1	1	1
Saca grampas	1	Unidad	1,3	1	1	1	1	1
Carpetas	24	Unidad	0,4	10	10	10	11	11
Borradores	3	Unidad	0,15	0	0	0	0	1
TOTAL				61	63	66	68	70

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El autor

2. Sueldos Administrativos

Son las erogaciones que se efectuara para el pago de sueldos al personal que trabaje en la cooperativa de ahorro y crédito.

Cuadro N° 48

Sueldos administrativos

N° EMPLEADOS	CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	DÉCIMO CUARTO SUELDO	DÉCIMO TERCER SUELDO	APORTE PATRONAL	FONDO RESERVA	TOTAL
1	Gerente	450	5.400	366	450	656	450	7.322
1	Agente de servicios	380	4.560	366	380	554	380	6.240
1	Oficial de crédito	400	4.800	366	400	583	400	6.549
1	Guardia	370	4.440	366	370	539	370	6.085
TOTAL		1.600	19.200	1.464	1.600	2.333	1.600	26.197

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: El autor

3. La Depreciación

La depreciación consiste en la pérdida del valor de los activos fijos, usados por la cooperativa de ahorro y crédito y sobre los cuales tiene propiedad, La depreciación se calculará de acuerdo a la Ley orgánica de Régimen Tributario Interno.

Cuadro N° 49

Depreciación

ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	AÑO 0	VR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y Enseres	2640,00	264	237,6	237,6	237,6	237,6	237,6
Equipo de Computación	3.950,00	1316,67	877,78	877,78	877,78		
Renovación de equipo de Computación	4.147,50	1382,50				921,67	921,67
Equipo de Oficina	1.040,00	104	93,6	93,6	93,6	93,6	93,6
TOTAL	11.778	3.067	1.209	1.209	1.209	1.253	1.253

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: El autor

5.2.3. Resumen de Egresos

Los sueldos, materiales de oficina crecen al ritmo de la inflación del último año.

Cuadro N° 50

Resumen de egresos

DESCRIPCIÓN	2017	2018	2019	2020	2021
Costos operacionales					
Intereses Pagados Causados	5.553	6.467	7.521	8.734	10.128
Gastos administrativos	26.258	27.146	28.063	29.012	29.992
Sueldos administrativos	26.197	27.082	27.998	28.944	29.922
Materiales Oficina	61	63	66	68	70
Depreciaciones	1.209	1.209	1.209	1.253	1.253
Otros gastos					
Varios	90	90	90	90	90
TOTAL EGRESOS	31.901	33.703	35.674	37.835	40.210

Elaborado por: El autor

5.3. Estados Proforma.

5.3.1. Balance Año 0

Para el balance de situación inicial se consideró las cuentas de activos así como las de pasivos y Patrimonio que tiene la Cooperativa de ahorro y crédito:

Cuadro N° 51**Balance año 0 INVERSION INICIAL**

ACTIVOS			PASIVOS		
			OBLIGACIONES		
			ADMINISTRACION		
ACTIVO CORRIENTE		130.895	CENTRAL		127.370
			Trasferencia		
Activos disponibles	130.895		s internas	127.370	
Caja-Bancos	130.895				
			TOTAL DEL PASIVO		127.370
ACTIVO FIJO					
Muebles y enseres	2640	7.630	PATRIMONIO		11.955
Equipo computación	3950		Certif. Aportación	11.955	11.955
Equipo oficina	1040				
OTROS ACTIVOS			800		
Varios	800				
			TOTAL PATRIMONIO		11.955
			TOTAL PASIVO Y		
TOTAL ACTIVOS		139.325	PATRIMONIO		139.325

Elaborado por: El autor

5.3.2. Estado de Resultados

Describe todas las cuentas proyectadas, obteniéndose por diferencia la pérdida o excedente neto que la cooperativa de ahorro y crédito que generará cada año de la vida útil del proyecto:

Cuadro N° 52**Estado de resultados**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INTERESES GANADOS	24.075	35.281	49.403	67.078	89.047
INTERESES CAUSADOS	5.553	6.467	7.521	8.734	10.128
EXCEDENTES BRUTOS	18.522	28.814	41.883	58.345	78.919
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	26.258	27.146	28.063	29.012	29.992
(-)DEPRECIACIÓN	1.209	1.209	1.209	1.253	1.253
(-)OTROS GASTOS	90	90	90	90	90
TOTAL DE GASTOS					
PROYECTADOS	27.557	28.445	29.362	30.355	31.335
EXCEDENTE NETO	-9.035	369	12.521	27.990	47.584

Elaborado por: El autor

Cuadro N° 53**Distribución del excedente**

DISTRIBUCIÓN DEL EXCEDENTE DE LA COOPERATIVA					
(+) Excedente Neto	-9.035	369	12.521	27.990	47.584
Hasta el 6% de intereses sobre los					
(-) Certificados de Aportación			751	1.679	2.855
Excedente antes participación					
(=) trabajadores			11.769	26.311	44.729
(-) 15% Participación trabajadores			1.765	3.947	6.709
Excedente ante del pago Impuesto a la					
(=) renta			10.004	22.364	38.020
(-) 22% Pago Impuesto a la Renta			2200	4920	8364
(=) Excedente a distribuir			7.804	17444	29656
(-) 20% Reserva Legal			1.560	3.488	5931
(-) 5% Fondo de Educación			390	872	1482
(-) 5% Asistencia Social			390	872	1.482
(-) Excedente neto (70% Socios)	0	0	5.462	12.210	20.759

Elaborado por: El autor

5.4. Flujo de Caja

El Flujo de caja calcula las entradas y salidas de efectivo que se estima tendrá la agencia de la cooperativa ahorro y crédito en un momento determinado, consintiendo observar si verdaderamente precisa financiamiento y comprensiblemente va contar con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones que mantiene.

Cuadro N° 54

Flujo de caja

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN	-11.955				
EXCEDENTES NETOS	-9.035	369	12.521	27.990	47.584
(-) Hasta 6 % C. A.			751	1.679	2.855
(-) 15 Participación Trab.			1.765	3.947	6.709
(-) 22% Impuesto Renta			2.501	5.591	9.505
(-) 5 % Fondo Educación			375	839	1.426
(-) 5 % Asistencia Social			375	839	1.426
(+) Depreciaciones	1.209	1.209	1.209	1.253	1.253
FIUJO NETO DE CAJA					
PROYECTADO	-11.955	-7.737	1.668	8.052	16.439
				27.006	

Elaborado por: El autor

5.5. Determinación de la Tasa de Descuento

El costo de oportunidad de una inversión que es la erogación inicial del efectivo para comenzar un Proyecto, representa el sacrificio de rentabilidad cuando se analiza diferentes alternativas de colocación del dinero en el mercado financiero o en otras partes.

La tasa de descuento para un proyecto de inversión se designa TRM que es la Tasa de rendimiento medio para el inversionista.

La TRM tiene dos elementos.

Costo del capital (del inversionista y del Crédito).

Nivel de riesgo (expresado en una tasa)

Para este proyecto se ha fijado el costo de la inversión propia en un 4,23% en función de las alternativas posibles de inversión establecidas y en especial a la tasa pasiva del sistema financiero

Se ha determinado como una medida aceptable el asumir que el inversionista por lo menos aspira que su dinero se mantenga intacto en el tiempo, por tanto, este concepto se puede relacionar con la tasa de Inflación del último año.

Para establecer la Tasa de descuento para el inversor es obligatorio considerar los recursos propios.

El costo de oportunidad del capital propio se ha fijado en un 4,23%.

Cuadro N° 55

Inversión inicial

DESCRIPCIÓN	VALOR	%
Inversión Inicial	11.955	
Capital Propio	11.955	100
TOTAL	11.955	100

Elaborado por: El autor

Cuadro N° 56**Costo de oportunidad**

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Capital Propio	11.955	100	4,23	423
TOTAL	11.955	100	4,23	423

costo del
capital $ck = 4,23$
if(inflación) = 3,38%

$((1+ck)(1+if)) -$
TRM = 1
TRM = 0,0767
TRM = 7,67%

5.6. Criterios de Evaluación**5.6.1. Valor Actual Neto.**

El VAN de un proyecto de inversión se puntualiza como “la adición actualizada de los flujos de caja que esperamos genere a lo largo de existencia del proyecto.

Es decir, es igual a “la diferencia entre el valor actual de sus cobros y el valor actual de sus pagos”. Se trata, por tanto de una medida de la rentabilidad absoluta de una inversión.

FC: Flujo de Caja

I: Tasa de descuento

n: Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto de inversión.

VAN, positivo significa que existe rentabilidad.

VAN, Negativo inversión no rentable o no atractiva.

Cuadro N° 57

Valor actual neto

INVERSIÓN INICIAL		-11.955	-11.955
1	FC 1	-7.737	-7.185
2	FC 2	1.668	1.439
3	FC 3	8.052	6.451
4	FC 4	16.439	12.232
5	FC 5	27.006	18.663
			31.599

TRM=7,67%

Ecuación 3 VALOR ACTUAL NETO

$$VAN = -II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \cdots + \frac{FNE}{(1+r)^n}$$

$$VAN = 19.643,83$$

Aplicando este ratio financiero que toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo resulta que el proyecto es atractivo tiene condiciones de factibilidad en otras palabras es rentable, ya que el valor actual neto es de 19.643,83 dólares y teóricamente es mayor que cero.

5.6.2. Tasa Interna de Retorno

El TIR de un proyecto es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN = 0. Se trata por tanto, de una medida de la rentabilidad relativa de una inversión.

Cuadro N° 58

Tasa interna de retorno

AÑOS	FLUJOS CAJA	POSITIVO 7,67 %	NEGATIVO 30%
0	-11.955	-11.955	-11.955
1	-7.737	-7.185	-5.951
2	1.668	1.439	987
3	8.052	6.451	3.665
4	16.439	12.232	5.756
5	27.006	18.663	7.274
TOTAL		19.644	-225

Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: El autor

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

$$TIR = 7,67 + (30 + 7,67) \frac{19.644}{19.644 - (-225)}$$

$$TIR = 29,56\%$$

La rentabilidad del proyecto es muy buena, ya que se obtuvo una tasa de interna de retorno del 29,56%.

5.6.3. Costo Beneficio.

Cuadro N° 59

Costo beneficio

COSTO BENEFICIO				
AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	I ACTUALIZADOS	E ACTUALIZADOS
1	24.075	31.901	22.360	29.629
2	35.281	33.703	30.433	29.072
3	49.403	35.674	39.580	28.580
4	67.078	37.835	49.912	28.153
5	89.047	40.210	61.538	27.788
TOTAL	264.884	179.323	203.823	143.222

Elaborado por: El autor

$$B / C = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$C / B = \frac{203.823}{143.222}$$

$$\mathbf{C/B = 1,42}$$

Aplicando este indicador se obtuvo un beneficio costo de los 1,42 dólares, lo que significa que al invertir un dólar se generara 1,42, de ahí que se concluye que el proyecto tiene condiciones de factibilidad en los escenarios estudiados.

5.6.4. Punto de Equilibrio

“Es únicamente válido para el año 1 del proyecto, porque entre más tardío es el pronóstico es menos cierto”.

Ecuación 4 PUNTO DE EQUILIBRIO

$$Punto\ de\ Equilibrio = \frac{\frac{Costos\ Fijos}{Costos\ Variables}}{1 - \frac{Ingresos}{Costos\ Variables}}$$

Para el presente análisis el punto de equilibrio se debe tomar en cuenta los siguientes rubros:

COSTOS FIJOS

Son aquellos costos que se mantienen constantes cualquiera que sea el volumen de las operaciones, es decir, los costos fijos de la cooperativa, personal administrativo, materiales de oficina, las depreciaciones necesario para el desarrollo de las actividades empresariales.

COSTOS VARIABLES

Son aquellos costos que varían en proporción directa a un indicador de volumen. Entre los costos variables se encuentran, ahorros de los socios porque son un pasivo que está sujeto al retorno al socio y por el cual se paga un interés.

Intereses ganado

Son aquellos ingresos percibidos por intereses ganados en préstamos.

Cuadro N° 60**Punto de equilibrio**

CONCEPTO	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	26.258	27.146	28.063	29.012	29.992
DEPRECIACIONES	1.209	1.209	1.209	1.253	1.253
OTROS	90	90	90	90	90
TOTAL COSTOS FIJOS	27.557	28.445	29.362	30.355	31.335
COSTOS VARIABLES					
INTERESES PAGADOS	5.553	6.467	7.521	8.734	10.128
TOTAL COSTOS VARIABLES	5.553	6.467	7.521	8.734	10.128
TOTAL COSTOS	33.110	34.912	36.883	39.088	41.463
INGRESOS OPERACIONALES	24.075	35.281	49.403	67.078	89.047
PUNTO DE EQUILIBRIO %	1,49	0,99	0,70	0,52	0,40
INGRESOS EN DÓLARES	35.819	34.829	34.635	34.898	35.356
CAPACIDAD DE EQUILIBRIO	0,77	0,82	0,85	0,87	0,89

Elaborado por: El autor

CAPÍTULO VI

6. ORGANIZACIÓN DE LA COOPERATIVA

Para dar inicio a las actividades de la Agencia de la Cooperativa de Ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) en la parroquia La Carolina, se ha planteado los lineamientos tanto estratégicos, organizacionales y legales, según las nuevas tendencias administrativas.

6.1. Aspecto estratégico

6.1.1. Nombre

Siempre que se constituye una nueva organización se necesita de un nombre o razón social, el cual le permitirá lograr un posicionamiento y reconocimiento del servicio en la mente del cliente.

El nombre de la Agencia será: agencia cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas CACMU LTDA agencia la carolina

6.1.2. Misión

La misión de la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Es:

“Contribuir en mejorar las condiciones de vida de las mujeres y sus familias de los sectores rurales y urbanos populares de la región norte del país brindando servicios financieros y generando alianzas estratégicas para la prestación de servicios no financieros, con un enfoque de competitividad y sostenibilidad financiera y social”

La cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Cumple con su misión ya que en el año 2015 saco un puntaje del 98 puntos de los 100 posibles dentro de una evaluación realizada por la (SEPS)

6.1.3. Visión

La visión es:

“Ser la cooperativa referente en la atención innovadora con enfoque de género, rural y de fomento a la asociatividad. Su modelo de gestión financiera, administrativa, productos y de gobierno corporativo le permite alcanzar una calificación de riesgo no menor de A”.

Al año 2016, la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Ampliará su presencia con al menos 6 oficinas operativas, alcanzando más de un 2,5% de participación en el mercado financiero de Imbabura e implementará servicios financieros soportados en nuevas tecnologías. Tecnología web.

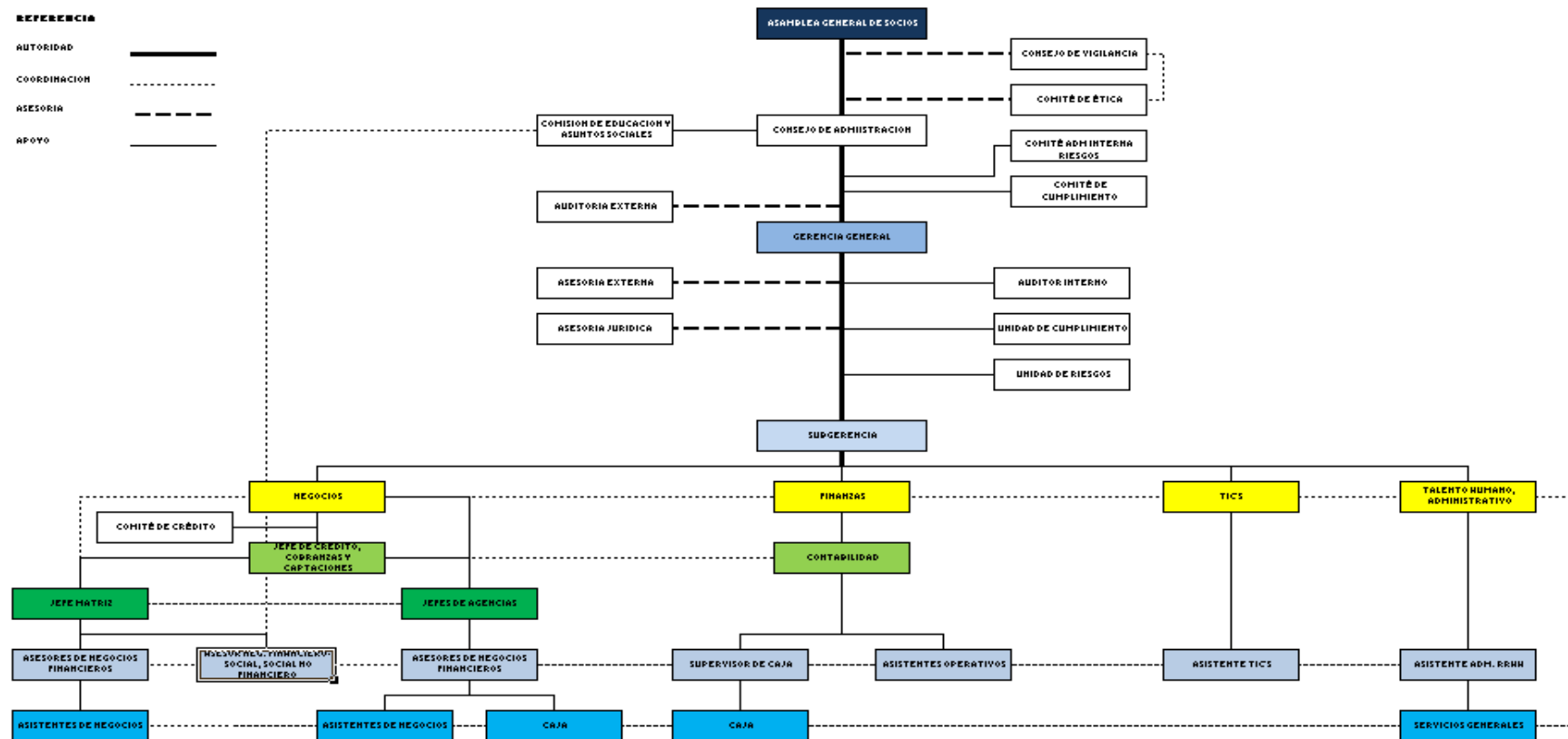
6.2. Aspecto organizativo

La agencia contará con una estructura organizativa basada en la estructura de la cooperativa de la cooperativa de Ahorro Y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Matriz, donde permite identificar a cada empleado sus respectivos puestos y funciones a desempeñar

6.2.1. Organigrama estructural actual

Gráfico No 28

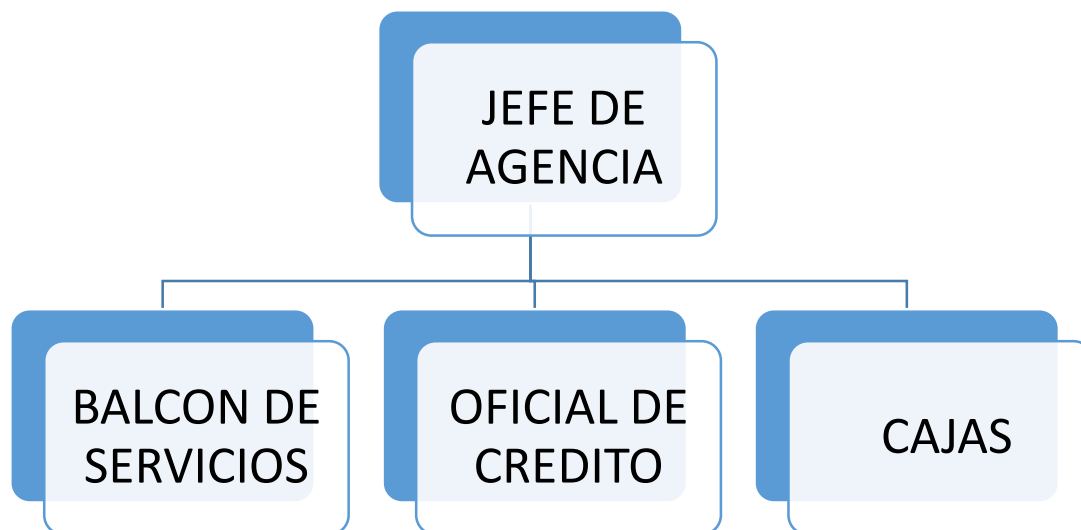
Organigrama actual de la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.



6.2.2. Organigrama estructural nueva agencia la carolina de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.

Gráfico No 29

Organigrama propuesto nueva agencia la Carolina de la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.



6.2.3. Descripción de la Estructura Orgánica

ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS

NIVEL: Directivo

FUNCIONES:

- a) Efectuar una reunión, por lo menos una vez cada año, en Asamblea General Ordinaria, dentro de los tres primeros meses de cada año; y , extraordinariamente por resolución del Consejo de Administración, o a pedido del treinta por ciento de los socios, previa convocatoria que se efectuará con cuarenta y ocho horas de anticipación.
- b) Elegir cada dos años en sesión de Asamblea General Ordinaria, a los miembros del Directorio, los que serán posesionados en sesión especial para el efecto. Si no se hubieren posesionado ante la Asamblea, los socios nombrados para el Consejo de Administración se

posesionarán ante el Presidente y el Secretario de la Cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.

- c) Realizar sugerencias sobre el plan anual de actividades y su financiamiento.
- d) Remover con justa causa a los miembros del Directorio.
- e) Designar las comisiones permanentes y especiales.
- f) Resolver la expulsión del socio, cuando haya sido conocida por apelación, si la falta lo amerita;
- g) Resolver, en última instancia, sobre las sanciones que impusiera el directorio a los socios.
- h) Aprobar y reformar el Estatuto de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.
- i) Dar solución sobre todo aquello que no estuviera contemplado en el estatuto.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

NIVEL: Directivo

FUNCIONES:

- a) Expedir los reglamentos que fueren necesarios.
- b) Cumplir y hacer cumplir el Estatuto, los Reglamentos y Resoluciones de la Asamblea General.
- c) Elaborar Proyectos de reformas al estatuto.
- d) Dirigir la administración de la entidad.
- e) Preparar el plan de actividades y el presupuesto anual de la Cooperativa de Ahorro y Crédito y Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.
- f) Aprobar los informes económicos semestrales.

- g) Sesionar ordinariamente por lo menos una vez al mes y extraordinariamente, cuando las circunstancias lo ameriten.
- h) Fijar la tasa de interés activa y pasiva de las operaciones de la Institución.
- i) Elegir tres vocales que conjuntamente con el Presidente de la Cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. conformarán el Comité de Crédito.
- j) Sancionar el incumplimiento de los socios, quienes ejercitarán su derecho de defensa y apelación.

CONSEJO DE VIGILANCIA

NIVEL: Directivo

FUNCIONES:

- a) Controlar y fiscalizar las actividades administrativas y financieras de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.
- b) Emitirá informes sobre el aspecto económico y financiero de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

COMITÉ DE CRÉDITO

FUNCIONES

- a) Analiza, acepta o niega las solicitudes de crédito presentadas por los socios, de acuerdo a las normas determinadas en el reglamento de crédito y una vez examinado y calificado por el personal técnico respectivo realizar la entrega del crédito.
- b) Conocerá y resolverá las solicitudes de crédito de los socios. de conformidad a las políticas, niveles y condiciones determinados por el Consejo de Administración en el Reglamento de Crédito.

- c) La Comisión de Crédito llevará un registro de solicitudes tramitadas para presentar mensualmente al Consejo de Administración un informe de los créditos que se han tramitado y planteará reformas al Reglamento de Crédito que considere necesarias para el mejoramiento del servicio de préstamos a los socios.

JEFE DE AGENCIA

NIVEL: EJECUTIVO.

PUESTO: Jefe de Agencia

Naturaleza del cargo:

El jefe de agencia es el representante legal y administrativo de la cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. Ubicada en La Carolina, con una amplia incidencia en la toma de decisiones. Es el representante en todos los actos judiciales y extrajudiciales, gozará de las facultades constantes en la ley y los estatutos.

Funciones:

- a) Representar judicial y extrajudicialmente a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.
- b) Convocar a las reuniones ordinarias y extraordinarias de acuerdo a los estatutos.
- c) Remover a cualquier funcionario de los siguientes niveles: Operativo y de Apoyo al encontrar actos dolosos, de mala fe o que vayan en contra de la ética o moral.
- d) Realizar una evaluación anual de los empleados del nivel operativo y de apoyo y comunicar al Directorio para que se tomen medidas correctivas si fuera necesario.
- e) Conocer la situación financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. y aprobar el informe anual presentado por el Contador.

- f) Ejercer las demás deberes y atribuciones previstas en la ley, los reglamentos y en el estatuto de la Cooperativa.
- g) Dirigir a los empleados de la Organización para el cumplimiento de los objetivos.
- h) Manejar adecuadamente los diferentes recursos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.
- i) Hacer cumplir con todas las disposiciones legales y tributarias a las que esté sujeta la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.

Perfil:

- a) Poseer cualidades de liderazgo, don de mando, capacidad para negociar, facilidad de comunicación.
- b) Capacidad para resolver problemas de complejidad y trabajar bajo presión.

Requisitos:

- a) Título Superior en Ingeniería Comercial, Administración de Empresas.
- b) Experiencia de por lo menos dos años en labores afines.
- c) Capacitación en finanzas, comercialización y administración de recursos humanos.

CRÉDITO**NIVEL: OPERATIVO****PUESTO:** Asistente de Crédito**Naturaleza del cargo:**

Es el responsable de la entrega oportuna de los créditos, de igual manera el control y el correcto uso de estos documentos.

Funciones:

- a) Recibir la solicitud de crédito, verificando que la documentación este completa.
- b) Comunicar a los socios sobre la aprobación del préstamo
- c) Revisar la legalidad de las garantías
- d) Receptar firmas de deudor y garantes
- e) Entregar los créditos aprobados previo cumplimiento de los requisitos.
- f) Todas las demás funciones encargadas por el jefe de agencia.

Perfil:

- a) Conocimientos contables básicos.
- b) Requiere iniciativa, creatividad, y excelentes relaciones interpersonales con el personal.
- c) Criterio y ética profesional.

Requisitos:

- a) Título Profesional en carreras de Administración, Contabilidad o carreras afines.
- b) Capacitación en computación, contabilidad, finanzas, ventas.

CAJAS

NIVEL: OPERATIVO

PUESTO: Cajero

Naturaleza del cargo:

Es la persona encargada de la recepción de los ahorros; así como; el ingreso y egreso de las transacciones realizadas.

Funciones:

- a) Realizar la recepción de ahorros y acreditarlos a las cuentas individuales de los socios
- b) Entregar a los socios el dinero por concepto de retiros y otros ingresos
- c) Entregar al contador los documentos que soporten las transacciones realizadas.
- d) Efectuar el cierre de caja todos los días.

Perfil:

- a) Conocimientos contables básicos.
- b) Requiere iniciativa, creatividad, y excelentes relaciones interpersonales con el personal.
- c) Criterio y ética profesional.

Requisitos:

- a) Título Profesional en carreras de Administración, Contabilidad o carreras afines.
- b) Capacitación en computación, contabilidad, finanzas, ventas.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

En el proyecto hay que tomar en cuenta los impactos que van a generar en el entorno, para esto se debe realizar un análisis de los impactos que son positivos y los que son negativos, para reforzar aquellos que sean beneficiosos y minimizar los impactos negativos, para de ese modo garantizar un adecuado desarrollo del proyecto.

Se debe realizar una tabla para identificar el valor que le corresponde a cada impacto que se presente:

Impacto positivo alto = 3

Impacto positivo medio = 2

Impacto positivo bajo = 1

No hay impacto = 0

Impacto negativo bajo = -1

Impacto negativo medio = -2

Impacto negativo alto = -3

De acuerdo al resultado de cada elemento el valor obtenido se divide para el número de elementos.

Luego de hacer un breve análisis de todos los impactos encontrados en el desarrollo del proyecto se analizara al impacto general el mismo que determinara lo positivo y negativo de los impactos.

7.1. Impactos

7.1.1. Impacto socioeconómico

Cuadro N° 61

Impacto socioeconómico

Indicadores	Nivel de Impacto								Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
1. Atención a necesidades							X	3	
2. Bienestar comunitario						X		2	
3. Calidad de vida						X		2	
4. Efecto Multiplicador						X		2	
Total								9	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: El autor

$$NI(\text{SOCIOECONÓMICO}) = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

$$NI = \frac{9}{4}$$

$$NI = 2,25$$

ANÁLISIS

El nivel del impacto socioeconómico es medio positivo; debido a que la cooperativa cubrirá las necesidades financieras del sector, generando de esta manera bienestar comunitario y mejoramiento de la calidad de vida, porque la parroquia tendrá una entidad financiera que

inyecte capital a las actividades productivas, siendo un buen efecto multiplicador en la comunidad.

7.1.2. Impacto cultural

Cuadro N° 62

Impacto cultural

Indicadores	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
1. Cultura del ahorro							X	3
2. Generación de valores							X	3
3. Autoestima						X		2
4. Estilo de vida						X		2
Total								10

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: El autor

$$NI(\text{CULTURAL}) = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

$$NI = \frac{10}{4}$$

$$NI = 2,5$$

ANÁLISIS

El nivel del impacto cultural resulta alto positivo, debido a que la gestión del proyecto en la parroquia La Carolina estimulará la cultura de ahorro en los habitantes, fortaleciendo y generando de esta manera valores como la responsabilidad, trabajo, entre otros; así como también eleva el autoestima y el estilo de vida de la comunidad.

7.1.3. Impacto empresarial

Cuadro N° 63

Impacto empresarial

Indicadores	Nivel de Impacto								Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
1. Sistemas de información							X	3	
2. Etilos de gestión							X	3	
3. Trabajo corporativo							X	3	
4. Manejo de recursos							X	3	
Total								12	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: El autor

$$NI(EMPRESARIAL) = \frac{SUMATORIA\ TOTAL}{NÚMERO\ DE\ INDICADORES}$$

$$NI = \frac{12}{4}$$

$$NI = 3$$

ANÁLISIS

El impacto empresarial arrojó un nivel alto positivo; ya que la cooperativa contará con un buen sistema de información que servirá para poder aplicar nuevos estilos de gestión en cooperativas, mediante un trabajo corporativo que maneje de forma adecuada y correcta los recursos de la institución.

7.1.4. Impacto ético

Cuadro N° 64

Impacto ético

Indicadores	Nivel de Impacto								Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
1. Equidad							X	3	
2. Transparencia							X	3	
3. Honestidad							X	3	
4. Responsabilidad							X	3	
Total								12	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: El autor

$$NI(ÉTICO) = \frac{SUMATORIA\ TOTAL}{NÚMERO\ DE\ INDICADORES}$$

$$NI = \frac{12}{4}$$

$$NI = 3$$

ANÁLISIS

Por último, el impacto ético genera un nivel alto positivo de influencia; debido a que en la operatividad del servicio se aplicará la equidad, transparencia, honestidad y responsabilidad en el manejo de los recursos; siendo promotores del cambio en la organización para obtener eficiencia, efectividad, eficacia y economía en el manejo de la institución.

7.2. Impacto general del proyecto.

Cuadro N° 65

Impacto general

Ámbito	Nivel de Impacto								Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
1. Socioeconómico						X		2	
3. Cultural							X	3	
4. Empresarial							X	3	
5. Ético							X	3	
Total								11	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: El autor

$$NI(\text{GENERAL}) = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

$$NI = \frac{11}{4}$$

$$NI = 2,75$$

ANÁLISIS

Efectuado el análisis de cada uno de los impactos en sus diferentes ámbitos, se obtuvo un nivel de impacto alto, esto se debe a que se generara en la parroquia cambios positivos en los aspectos socioeconómico, cultural, empresarial y ético; por consiguiente el proyecto es muy atractivo.

CONCLUSIONES

- Una vez efectuado el diagnóstico se ha llegado a concluir que el entorno del proyecto favorece la creación de la agencia de la cooperativa, porque existen aspectos positivos como: diversas actividades productivas, crecimiento de la población, población económicamente activa.
- Efectuado el estudio de mercado se determinó que la población necesita servicios financieros en la Parroquia; esta demanda potencial es muy significativa que asciende a 832 personas, lo que genera que el proyecto sea atractivo.
- Dentro del estudio de técnico se estableció los aspectos operativos para aprovechar eficientemente los recursos disponibles. La ubicación estratégica de la agencia será el a Parroquia La Carolina, parque central en la calle Junín.
- El estudio financiero arroja resultados favorables para la apertura de la agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda., debido a que los indicadores financieros respaldan la inversión del proyecto, debido a que el valor actual neto es de 19.643,83 dólares, la tasa interna de retorno es del 29,56% y el costo beneficio de 1,42 dólares.
- La cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. estará organizada con talento humano calificado y comprometido en brindar un buen servicio a la comunidad con calidad y calidez.
- La apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. no genera ningún impacto negativo, lo que se logrará es mejorar las condiciones de trabajo y de vida de los habitantes del sector, debido a que tendrán mayor facilidad para obtener servicios financieros.

RECOMENDACIONES

- Socializar a la población de la parroquia La Carolina, los beneficios que brinda el ser socio de la Cooperativa de la Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda.
- Efectuar periódicamente estudios de mercado para identificar las necesidades financieras de la población.
- Aprovechar la ubicación estratégica de la cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. y revisar el proceso operativo de los servicios financieros.
- Aplicar las nuevas tendencias administrativas y financieras para el manejo eficiente la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. .
- Mejorar las capacidades potenciales de los funcionarios para mejorar la atención a los socios de la cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. .
- Fortalecer mediante estrategias el trabajo de la cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas (CACMU) Ltda. y comunidad para mantener y mejorar el nivel de influencia de la institución en el entorno.

BIBLIOGRAFÍA

ANZOLA ROJAS Sérvulo, (2010). Administración de Pequeñas Empresas, Tercera Edición, Editorial Mc Graw Hill, México D.F.

ACHING, Guzmán C. (2007), en su obra guía Rápida Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia, Edición electrónica gratuita.

AMARU, Antonio C. (2009) Fundamentos de Administración, Primera Edición, Pearson Educación, México.

BRAVO, Mercedes, (2007). Contabilidad General, Editorial Nuevo Día, 7ma. Edición, Quito-Ecuador.

BACA, Urbina Gabriel, Año (2010), Evaluación de PROYECTOS, Quinta edición, Editorial McGraw-Hill INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V., México, D. F.

CHIRIBOGA, Alberto (2014), Sistema Financiero. Tercera edición, poligráficas Jokama, Ecuador

DÍAZ, M. Ángel. (2008) David y Goliat Iniciación del Proyecto. Primera Edición, Grupo Editor Alfaomega. México

DÍAS CALLEJAS Osmín, (2009). Administración de Empresas, Tercera Edición, Editorial McGraw Hill

D' ALESSIO I. Fernando (2008) El Proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia Primera Edición Pearson Educación México.

ESPINOZA

FERNÁNDEZ V. Ricardo. (2007) Manual para Elaborar un plan de Mercadotecnia Primera Edición, McGraw-Hill Interamericana. México.

FONTAINE R. Ernesto, (2008) Evaluación Social de Proyectos, Decimotercera Edición, Editorial PEARSON.

FLORES U. Juan, (2007) Proyectos de Inversión para las PYMES Creación de Empresas, Primera Edición, Editorial Ecoe Ediciones Ltda. Colombia.

GITMAN, Laurence J. (2007) Principios de Administración financiera. Décimo Primera Edición, Pearson Educación, México.

HINDLE Tim (2008). Management, Primera Edición, Editorial The Economist. Argentina.

HERNANDEZ SAMPIERI Roberto, (2009). Metodología de la Investigación, Segunda Edición, Editorial McGraw Hill.

KOCH, Josefina (2010). Manual del Empresario exitoso, Centro argentino de Estudios Internacionales.

KOTLER, Philip. (2008) Principios de Marketing. Doceava Edición, Prentice Hall, México.

LOVELOCK, Christopher, y WIRTZ Jochen. (2009). Marketing de Servicios. Sexta Edición. Pearson Educación México.

LAMB, Charles W. (2006) Obra Marketing Octava Edición Edición Thomson - México

MONTEROS Edgar (2005) Manual de Gestión Microempresarial Editorial Universitaria. Ecuador

MIRANDA Juan José, (2008). Gestión de Proyectos: identificación, formulación, Segunda Edición, Editorial MM.

NASSIR S. Chaín. (2007). Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación Primera Edición, Pearson Prentice Hall México.

NÚÑEZ, Z. Rafael (2007) Manual de Evaluación de Proyectos de Inversión, Primera Edición, Editorial Trillas. México.

MUNCH, Lourdes (2010). Administración Gestión Organización enfoques y Procesos administrativo, Primera Edición, Editorial Prentice Hall Pearson, México

ORTEGA PAREDES, José Gabriel, (2012). Contabilidad General, Primera Edición, Pearson Prentice Hall México.

ORTEGÓN, E., PACHECO, (2008). Metodología del Seguimiento y la Evaluación de Proyectos y Programas. Tercera Edición, Editorial McGraw Hill, Santiago de Chile.

PÁEZ, Roberto. N. (2008), Desarrollo de la Mentalidad Empresarial. CODEU. Ecuador.

PALAO, Jorge. GOMEZ, Vicent. (2011). Administre sus Recursos Humanos, Primera Edición

RAMIREZ. Almaguer (2012), Etapas del análisis de factibilidad.

RIVERA MARTINEZ Francisco, HERNANDEZ CHAVEZ Gisel, (2010). Administración de Proyectos, Primera Edición, Editorial Prentice Hall, PEARSON, Estado de México.

SAPAG, CH. Nassir, SAPAG, Reinaldo, Año (2008), Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación, Primera edición, Editorial Pearson Educación de México S.A. de C.V., México.

WHEELLEN, Thomas L. HUNDER, David J. (2007) Administración Estratégica y Política de Negocios Décima Edición, Pearson Educación México.

ZAPATA, Sánchez Pedro, Año (2008), Contabilidad general, Sexta edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. de C. V., México, D. F.

LINKOGRAFÍA

- <http://www.inec.gob.ec> http:
- <http://www.bce.fin.ec>
- <http://www.monografias.com>

ANEXOS

ANEXO A FORMATO DE ENCUESTA APLICADA A LA POBLACIÓN DE LA PARROQUIA LA CAROLINA

1. ¿Cuál es el número de personas que conforman su hogar?

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 persona		
De 2 a 4		
De 5 a 7		
Más de 7		
Total		

2. ¿De su hogar que número de personas están generando ingresos o trabajan?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 2 personas		
De 3 a 4		
De 5 a 6		
Más de 7		
Total		

3. ¿A qué actividad productiva se dedica usted?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Agricultura		
Ganadería		
Mixta		
Empleado		
Comerciante		
Artesano		
Total		

4. ¿Considera que su actividad productiva es rentable?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy rentable		
Rentable		
Poco rentable		
No es rentable		
Total		

5. ¿Sus ingresos mensuales aproximadamente son?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$50a\$100		
De\$101 a \$ 150		
De \$151 a \$ 200		
De \$201 a \$ 300		
Más de 301		
Total		

6. ¿Ha solicitado créditos en algún tipo de financiera o a particulares indique en cuáles?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bancos		
Cooperativa		
Cajas de Ahorros y crédito		
Asociaciones		
Al Chulco		
Total		

7. ¿Cuál es el capital que tiene invertido aproximadamente en su actividad económica Productiva?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 100 dólares		
De 101 a 300 dólares		
De 301 a 500 dólares		
Más de 500 dólares		
No tiene invertido		
Total		

8. ¿Tiene usted actualmente algún crédito?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCETAJE
Si		
No		
Total		

9. ¿Tiene usted una institución financiera de confianza donde ahorra su dinero?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si		
No		
Total		

10. ¿Qué valor aproximado estaría UD. Dispuesto a ahorrar mensualmente?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 10 dólares		
De 11 a 20		
De 21 a 30		
De 30 en adelante		
Total		

11. ¿En el último año de cuantos créditos se benefició usted?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0 créditos		
1		
2		
3		
Más de 3		
Total		

12. ¿Cuáles han sido generalmente sus fuentes de financiamiento?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bancos		
Cooperativa		
Financieras		
Personas Particulares		
Caja de Ahorros		
Ninguno		
Total		

13. ¿Las entidades en las que usted ha solicitado crédito le han brindado las suficientes facilidades?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si		
No		
Total		

14. ¿Considera que las tasas de interés que cobran las financieras en los créditos son?

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Altas		
Normales		
Bajas		
Total		

15. ¿Le gustaría tener accesos a créditos con bajas tasas de interés, plazos optativos y sin tantos documentos?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si		
No		
Total		

16. Estaría usted de acuerdo con la creación de una cooperativa de ahorro y crédito legalmente constituida en la Parroquia La Carolina?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy De acuerdo		
De acuerdo		
Indeciso		
En desacuerdo		
Total		

17. ¿En el caso que se decidiera formar la cooperativa de ahorro crédito, formaría parte de la entidad?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si		
No		
Total		

18. ¿Cuál es el medio de información que más le gusta?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión		
Radio		
Prensa		
Otras		
Ninguna		
Total		